

Materialien

Prof. Dr. habil. Guido Spars
Dr. Roland Busch

Auswirkungen der Internatio- nalisierung der Immobilienwirt- schaft auf Wohnungsmärkte und Stadtentwicklung weltweit

Expertise für das WBGU-Hauptgutachten
„Der Umzug der Menschheit: Die transformative Kraft
der Städte“

Berlin 2016

Auswirkungen der Internationalisierung der Immobilienwirtschaft auf Wohnungsmärkte und Stadtentwicklung weltweit

Prof. Dr. Guido Spars und Dr. Roland Busch

Expertise für den WBGU

Inhalt

Immobilienmärkte und Globalisierung	S. 2
Internationalisierung von Immobilieninvestitionen.....	S. 4
Ausländische Immobilieninvestitionen in Städten.....	S. 7
Fördernde und hemmende Faktoren für ausländische Immobilieninvestitionen.....	S. 10
Auswirkungen der Internationalisierung auf die Stadtstrukturen.....	S. 12
Auswirkungen der Internationalisierung auf die Boden- und Wohnungsmärkte im globalen Süden.....	S. 14
Die Bedeutung informeller Siedlungen im globalen Süden.....	S. 19
Bevölkerungsentwicklung und Wohnungsversorgung am Beispiel China.....	S. 25
Gentrifizierung und Suburbanisierung im globalen Süden.....	S. 28
Wohnungsversorgung und Regulierungsfragen.....	S. 31
Fazit und weiterer Forschungsbedarf.....	S. 36
Quellenverzeichnis.....	S. 40

Immobilienmärkte und Globalisierung

Die Globalisierung und Internationalisierung stellt sich als "zunehmende Intensivierung globaler Ströme an Menschen, Gütern, Diensten, Kapital und Informationen" dar. Hierbei bewirkt die Intensivierung transnationaler Verflechtungen in räumlicher Sicht permanente Neubewertungen und Umstrukturierungen räumlicher Konfigurationen, die sich in Städten und auch in anderen räumlichen Kategorien abspielen können (Cox 1997, Johnston/Taylor/Watts 2002).

Als Triebkräfte der Globalisierung für die Immobilienwirtschaft sehen Scharmanski und Korinke (2010) insbesondere die Kapitalmarktorientierung, die Erweiterung des Investmentspektrums und die Suche nach neuen (Absatz-)Märkten sowie die Risikodiversifizierung und Professionalisierung in der Branche (siehe Abbildung 1). Ganz grundsätzlich wirken natürlich auch die Liberalisierung, Deregulierung und die Integration in den Weltmarkt treibend.

Durch die Internationalisierung der Immobilienwirtschaft und die zunehmende Bedeutung der Immobilie als Kapitalanlage haben sich die Immobilienmärkte stark verändert. Das nach Anlagemöglichkeiten ›suchende‹ Kapital gewinnt zunehmend an Einfluss auf die Dynamik von neuen Immobilienprojekten, führt zu sektoralen Spezialisierungen und bestimmt die Verkaufsaussichten von Immobilienobjekten mit. Hierbei stehen die Immobilien bzw. Immobilienprojekte einerseits zunehmend in Konkurrenz zu entsprechenden Projekten in anderen Regionen, zum anderen in Konkurrenz zu alternativen Anlageformen (D'Arcy, Keogh 1999).

Auswirkungen der Globalisierung im Bereich der Immobilienwirtschaft finden sich in der räumlichen Segmentierung, in neuen Akteurs- und Machtkonstellationen, in der Homogenisierung von Architektur und Planung sowie in der Standardisierung von Praktiken. Grundsätzlich wird auch die Krisenanfälligkeit als eine Konsequenz erläutert, für die insbesondere die jüngere Weltfinanz- und Wirtschaftskrise - ausgelöst u.a. durch den Immobilien- und Finanzsektor in den USA - als aktuelles Beispiel angeführt wird.

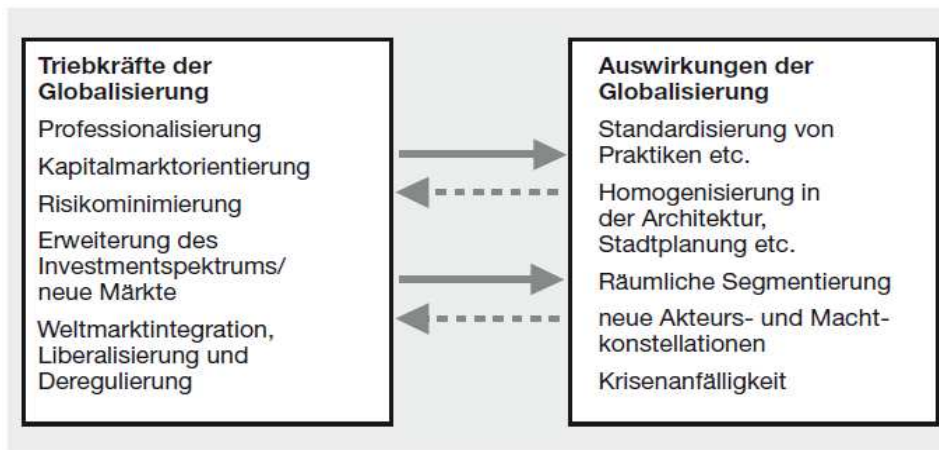


Abb. 1: Triebkräfte und Auswirkungen der Globalisierung im Immobiliensektor, aus: Scharmski, Korinke (2010)

Lange Zeit fanden Immobilieninvestitionen überwiegend im lokalen und regionalen Kontext statt, die Investoren waren räumlich eng mit dem Markt, in dem sie Immobilieninvestitionen tätigten, verbunden. Dies hat sich in den letzten Jahrzehnten grundlegend verändert. Grenzüberschreitende Immobilientransaktionen haben seit den 1980er und 1990er Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Laut Gordon (2004) haben parallel zur Zunahme der weltweiten Handelsverflechtungen und des grenzüberschreitenden Handelsvolumens auch die grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen zugenommen. Dies wird beispielsweise bei Betrachtung der Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen und der ausländischen Investitionen in Immobilien in China deutlich (Abbildung 2). Das Volumen der ausländischen Immobilieninvestitionen stieg dort in einer Dekade um mehr als das siebzigfache.

	2001	2010
Ausländische Direktinvestitionen insgesamt	46,9 Mrd. US\$	2.401,6 Mrd. US\$
Ausländische Direktinvestitionen in Immobilien	5,1 Mrd. US\$	370,2 Mrd. US\$
Anteil der ausl. Direktinvestitionen in Immobilien	10,9 %	15,4 %

Abbildung 2: Ausländischen Direktinvestitionen und der ausländischen Investitionen in Immobilien in China 2001 und 2010, eigene Darstellung in Anlehnung an Davies (2012)

Laut Heeg und Dörry (2009: 30 ff.) hat die Liberalisierung der Finanzmärkte dafür gesorgt, dass die kleinräumigen Akteur- und Wissensnetzwerke der lokalen Immobilienmärkte gegenüber global agierenden, finanzmarktorientierten Marktakteuren stark an Bedeutung verloren haben und gewerbliche Immobilien zunehmend als Form der Kapitalanlage und weniger als Gebrauchs- und Nutzungsgegenstand gesehen werden. Insbesondere gewerbliche Immobilien aber auch Wohnimmobilien (Mietwohnungsmarkt) stellen heute für viele Eigentümer Kapitalanlagen dar, die in Strategien zur Optimierung der Kapitalerträge und der Risikominimierung mit einbezogen werden

(Lizieri und Pain 2014). Dadurch steigt jedoch die Abhängigkeit der Immobilienmärkte von der volatilen Entwicklung der Finanzmärkte. Der inzwischen starke Zusammenhang zwischen den Immobilien- und den Finanzmärkten und die damit verbundenen Auswirkungen wurden insbesondere bei der weltweiten Immobilien- und Finanzkrise ab 2007 deutlich (Spars 2010).

Internationalisierung von Immobilieninvestitionen

Die zunehmende Internationalisierung der Immobilienwirtschaft lässt sich am Beispiel des Londoner Büroimmobilienmarktes gut aufzeigen: Mitte der 1980er Jahre waren in London lediglich 10-15% der Büroimmobilienbestände im Besitz ausländischer Eigentümer. Ende der 1980er Jahre stieg deren Anteil auf 25%, Mitte der 2000er Jahre waren es bereits 45 % und in den 2010er Jahre stieg der Anteil ausländischer Eigentümer auf mehr als 50 % (Lizieri 2011). Derart detaillierte Aussagen zur Entwicklung des Anteils ausländischer Eigentümer am Immobilienbestand einer Stadt sind leider die Ausnahme, so dass ein detaillierter Vergleich des Internationalisierungsgrades in Bezug auf die Eigentümer der Immobilienbestände für Städte aus unterschiedlichen Ländern und Weltregionen aufgrund der Datenlage ohne eigene Datenerhebungen nicht möglich ist.

Deutlich mehr Informationen sind jedoch zur Bedeutung internationaler Akteure in Bezug auf das Immobilientransaktionsvolumen, also das in einer Stadt pro Jahr getätigte Volumen der Immobilienan- und -verkäufe verfügbar.

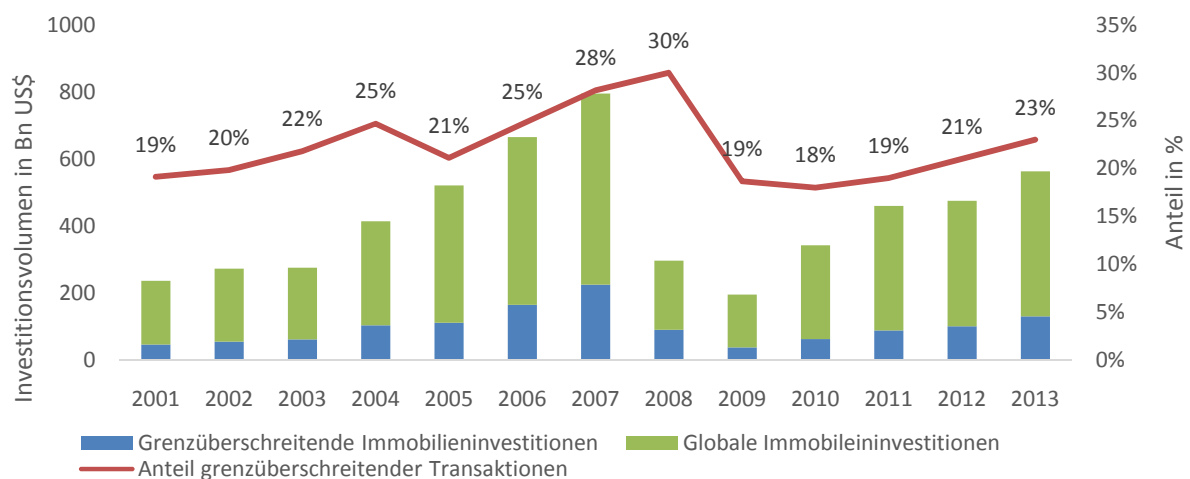


Abbildung 3: Anteil grenzüberschreitender Transaktionen am weltweiten gewerblichen Immobilientransaktionsvolumen ohne Grundstücks(ver)käufe (Quelle: RREEF 2007, DTZ 2007, 2009, 2010, 2011, 2013, 2014, JLL 2014, Auswertung von RCA-Daten)

Der Anteil der grenzüberschreitenden Transaktionen am weltweiten Immobilientransaktionsvolumen im Bereich der gewerblichen Immobilieninvestitionen schwankt in den 2000er Jahren zwischen 19% und 30% (siehe Abb. 3). Er ist bis 2008 über mehrere Jahre deutlich auf 30% angestiegen. Nach dem

Einbruch der Immobilieninvestitionen im Zuge der Finanzkrise ist auch deren grenzüberschreitender Anteil seit 2009 abrupt um ca. 10% zurückgegangen, um dann allmählich wieder anzusteigen. Im Jahr 2013 handelte es sich bei 23 % der globalen gewerblichen Immobilientransaktionen um grenzüberschreitende Transaktionen.

Der Anteil grenzüberschreitender Immobilientransaktionen stellt sich jedoch von Region zu Region sehr unterschiedlich dar. In Nordamerika und in der Asien-Pazifik-Region (APAC) ist der Anteil grenzüberschreitender Transaktionen deutlich geringer als in der Region Europa-Mittlerer Osten-Afrika (EMEA) sowie in Lateinamerika (siehe Abbildung 4). Der niedrige Anteil in Nordamerika und der APAC-Region ist jedoch vor allem auf die Stärke und Größe der jeweiligen Heimatmärkte von China und der USA zurückzuführen. So liegt der Anteil der Immobilieninvestitionen im jeweiligen Heimatmarkt für das Jahr 2014 in der APAC-Region und den USA bei 85-90%. Aufgrund der kleinteiligeren Staatenstruktur spielen in Lateinamerika sowie in der EMEA-Region grenzüberschreitende Transaktionen innerhalb der Weltregion eine deutlich größere Rolle als in der APAC-Region sowie in Nordamerika.

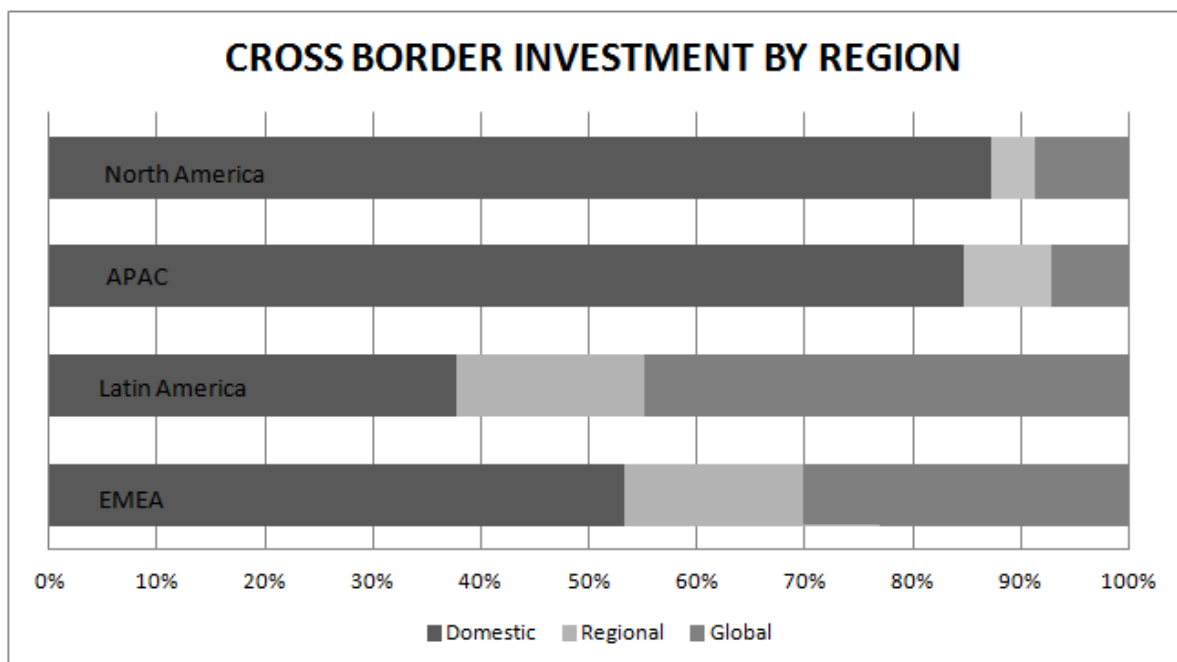


Abbildung 4: Anteil grenzüberschreitender Immobilientransaktionen differenziert nach Weltregionen, eigene Darstellung in Anlehnung an Cushman & Wakefield (2015)

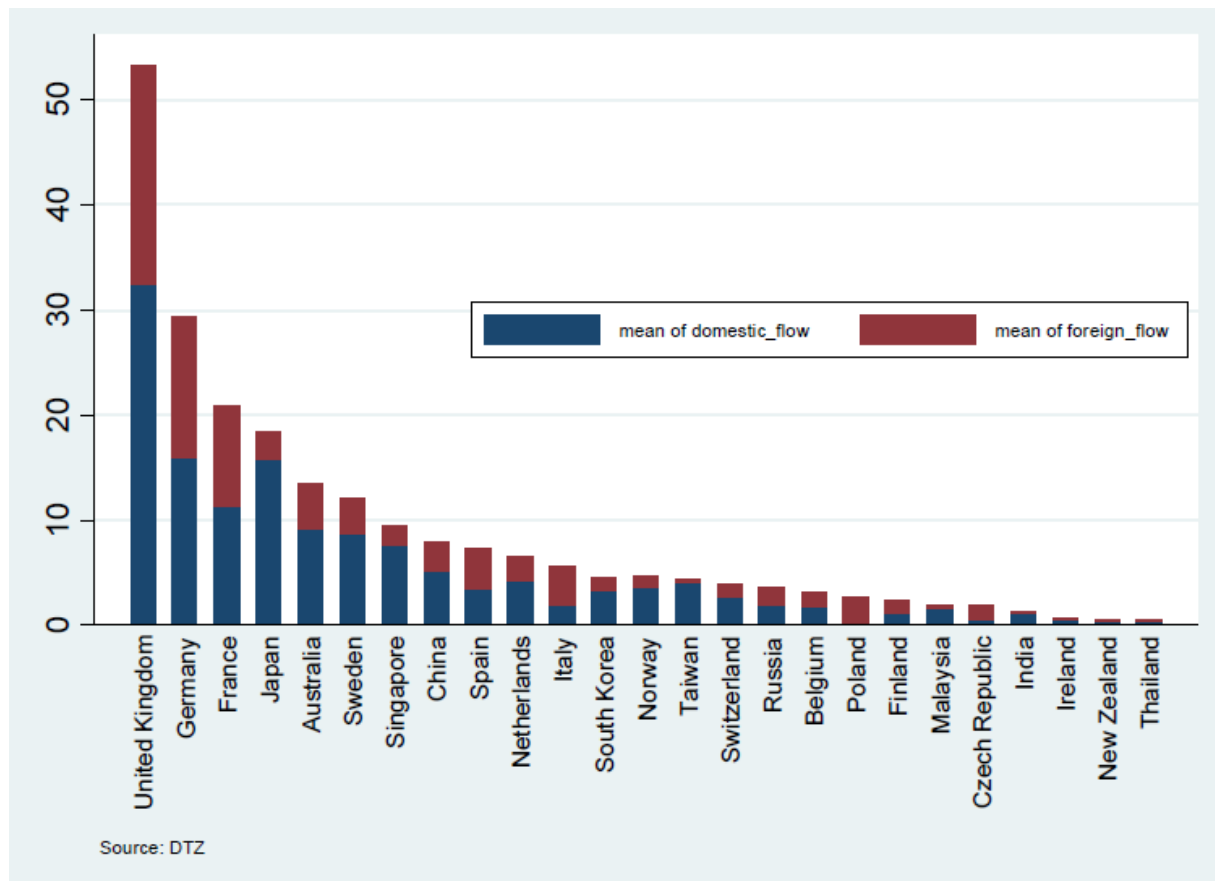


Abbildung 5: Inländische und grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen (in Mrd. US\$), Durchschnittswerte aus dem Zeitraum 2007-2012, Quelle: Baum, Fürst, Milcheva (2013)

Auch innerhalb der Regionen sind zwischen den Ländern und zwischen den Städten große Unterschiede festzustellen. In der APAC-Region spielen beispielsweise grenzüberschreitende Immobilientransaktionen in Australien und Hongkong eine deutlich größere Rolle als in China, Japan und Indien. In Europa ist ein besonders hoher Anteil an grenzüberschreitenden Immobilientransaktionen in den Staaten Osteuropas festzustellen. Auch in den südeuropäischen Staaten Italien und Spanien ist der Einfluss internationaler Immobilieninvestoren groß (siehe Abbildung 5). 2013/2014 wurden in Spanien beispielsweise mehr als 60 % der Investitionen in gewerbliche Immobilien und Mehrfamilienhäuser durch ausländische Investoren getätigt. In Italien lag der Anteil sogar bei mehr als 70 %.¹ Allerdings ist hierbei in Betracht zu ziehen, dass diese Momentaufnahme (2013/2014) in eine Phase der lahmenden Inlandskonjunktur in beiden Ländern fällt.

¹The Economist, "Kick-starting southern Europe: Some like it hot", May 31, 2014. <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21603070-whether-they-are-it-quick-buck-or-long-haul-foreign-investors-are> (Zugriff am 23.03.2015)

Neben gewerblich genutzten Immobilien umfassen die grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen auch in großem Umfang Wohnimmobilien. Dies gilt nicht nur für Deutschland, wo in den letzten Jahren große Portfoliobestände an ausländische Investoren verkauft wurden. Laut Mauck und Price (2014) hat beispielsweise in den USA das Marktsegment der Mehrfamilienhäuser für ausländische Investoren eine größere Bedeutung als für inländische Investoren. Auch die Untersuchungen der Association of Foreign Investors in Real Estate (AFIRE) betonen den hohen Stellenwert des Wohnungsmarktsegments für ausländische Investoren in den USA (AFIRE 2015). In einigen anderen Ländern behindern staatliche Restriktionen jedoch internationale Wohnungsmarktinvestitionen. Die gilt zum Beispiel für China, wo von staatliche Seite Beschränkungen hinsichtlich des Erwerbs von Wohneigentum an Ausländer bestehen (Home Purchase Restrictions – HPR). Auch in Singapur und Hongkong sorgen besondere Genehmigungsgebühren (Additional Buyer's Stamp Duty - ABSD) dafür, dass ausländische Investitionen in Wohnimmobilien nur eingeschränkt möglich sind (JLL 2014).

Ausländische Immobilieninvestitionen in Städten

Insgesamt ist eine starke räumliche Konzentration von grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen in den international vernetzten Großstädten und Stadtregionen erkennbar. Laut Jones Lang LaSalle (JLL) finden 72% der weltweit pro Jahr getätigten Direktinvestitionen in gewerbliche Immobilien in nur 300 Städten („Global 300-Cities“) statt. Innerhalb dieser Gruppe der 300 wichtigsten Städte konzentrieren sich wiederum 64% der dort getätigten grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen auf die Top-30-Städte, 33% sind sogar nur den wichtigsten vier (London, New York, Tokio, Paris) der 300 Städte zuzuordnen und die immobilienwirtschaftlich bedeutendste Stadt London nimmt alleine 15% der in den 300 Städten registrierten grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen auf.

Der Anteil dieser Städte an den grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen ist damit deutlich höher als ihr Einwohneranteil oder der Anteil des dort erwirtschafteten BIP und auch etwas höher als ihr Anteil an den gesamten Immobilieninvestitionen in den Global 300-Städten. Das bedeutet, dass diese Städte in besonderem Maße ausländische Investitionen in Immobilien anziehen.

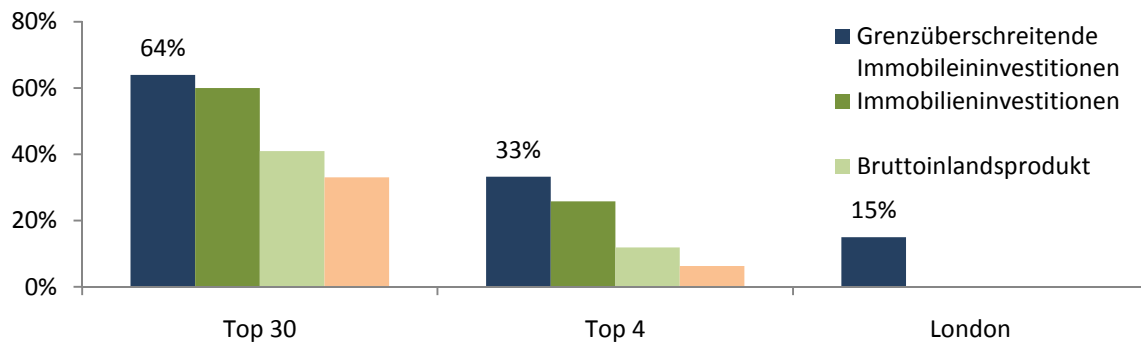


Abbildung 6: Anteil der Top 30- und Top 4-Städte sowie der Top 1-Stadt London an den Immobilieninvestitionen, am Bruttoinlandsprodukt sowie an der Einwohnerzahl in den 300 wichtigsten Städten (JLL)

Im Rahmen des europäischen ESPON-Projektes durchgeführte Untersuchungen zu den weltweiten Flüssen von Kapital für Investitionen in Büroimmobilien in den Jahren 2007-2010 bestätigen diese starke Konzentration der Investitionen in den großen, international stark vernetzten „Global Cities“. Den sogenannten Global Cities, in denen sich die weltweit agierenden Konzerne sowie die transnationalen Unternehmensdienstleister und die Finanzwirtschaft konzentrieren, kommt in der durch weltumspannende Wertschöpfungsketten geprägten Welt eine herausragende Bedeutung zu (Sassen 1996). Sie bilden ein neues, weltumspannendes Städtenetzwerk, das aufgrund der internationalen Prägung für ausländische Investoren besonders attraktiv und transparent ist.

Die ESPON-Auswertungen zeigen, dass im Zuge der Finanzkrise die räumliche Konzentration der Immobilieninvestitionen auf bestimmte Städte sogar noch weiter zugenommen hat. Die Bedeutung der etablierten Weltstädte und Weltfinanzzentren (v.a. New York, London) ist im Zuge der Finanzkrise gestiegen, aufstrebende Städte mit hohen internationalen Immobilieninvestitionen vor der Krise, wie Warschau oder Dubai, haben in den Krisenjahren dagegen zeitweise stark an Bedeutung verloren. Dies gilt jedoch nicht für etliche aufstrebende chinesische Großstädte, die ihre Attraktivität für internationale Büroimmobilieninvestitionen im Laufe der Krise weiter steigern konnten (European Union 2012).

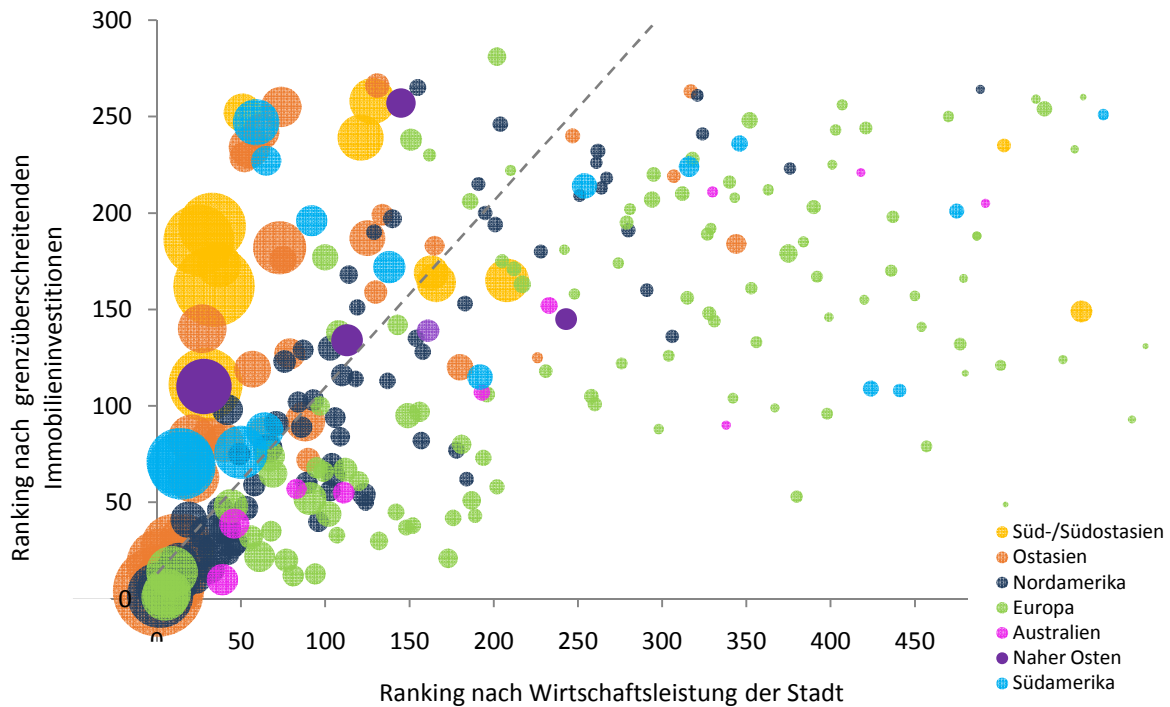


Abbildung 7: Wirtschaftsleistung und grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen 2014 pro Stadt im Vergleich – Gegenüberstellung der Städterankings, die Größe der Bubbles wird durch die Einwohnerzahl bestimmt (eigene Darstellung auf Basis von Daten von JLL)

In Abbildung 7 sind die Städte aus allen Weltregionen gemäß ihrer Platzierung im Ranking der wirtschaftsstärksten Städte (horizontale Skala) und im Ranking der Städte mit den umfangreichsten grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen (vertikale Skala) gegenübergestellt. Es zeigt sich, dass europäische Städte sowie auch die australischen Städte in den meisten Fällen im Ranking der Städte mit den größten grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen über eine bessere Platzierung verfügen, als im Städteranking nach Wirtschaftsleistung. Sie verfügen also als Standort für grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen über eine größere Bedeutung als ihnen gemäß ihrer Wirtschaftsleistung „zusteht“. Bei den meisten Städten in Asien (insbesondere den süd- und südostasiatischen Städten) und im Nahen Osten sowie bei den meisten größeren südamerikanischen Städten ist ein genau umgekehrtes Bild zu erkennen.

Viele der Städte aus diesen Schwellenländer-Regionen scheinen weniger stark in die internationalen Immobilienmärkte eingebunden zu sein, als es ihre Wirtschaftsstärke vermuten ließe. Bei den nordamerikanischen Städten zeigen sich zwischen den Platzierungen in den beiden Rankings dagegen nur geringe Unterschiede, was bedeutet, dass diese Städte über eine ihrer Wirtschaftsstärke adäquate Einbindung in die internationalen Immobilienmarktinvestitionen verfügen.

1. (5) London	11. (23) Boston	21. (173) Warschau	31. (17) Osaka	41. (19) Philadelphia
2. (2) New York	12. (81) Stockholm	22. (61) Berlin-Brandenburg	32. (56) Hamburg	42. (176) Kopenhagen
3. (6) Paris	13. (21) München	23. (43) San Jose	33. (107) Rhein-Ruhr	43. (189) Oslo
4. (1) Tokyo	14. (9) Moskau	24. (26) Atlanta	34. (30) Miami/Südflorida	44. (102) Barcelona
5. (4) Los Angeles	15. (32) Seattle	25. (35) Toronto	35. (68) Brüssel	45. (142) Prag
6. (12) Washington	16. (11) Houston	26. (24) Singapur	36. (41) Phoenix	46. (38) Minneapolis
7. (7) Chicago	17. (20) Hong Kong	27. (10) Peking	37. (148) Dublin	47. (53) Baltimore
8. (16) San Francisco	18. (3) Seoul	28. (45) San Diego	38. (152) Zürich	48. (44) Madrid
9. (11) Shanghai	19. (13) Dallas	29. (47) Denver	39. (46) Melbourne	49. (504) Luxemburg
10. (14) Sydney	20. (77) Frankfurt-Rhein/Main	30. (132) Amsterdam/Randstad	40. (96) Austin	50. (124) Calgary

Abbildung 8: TOP 50 Städte nach grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen 2014, in Klammern: Rang gemäß Wirtschaftsleistung 2014 (JLL)

Am Beispiel der 50 Städte mit dem größten grenzüberschreitende Immobilieninvestitionsvolumen im Jahr 2014 (siehe Abbildung 8) wird dies noch deutlicher. Hier wird ersichtlich, dass gerade Städte aus post-sowjetischen bzw. osteuropäischen Staaten (Warschau, Prag) über eine deutlich überdurchschnittliche Bedeutung als Standort internationaler Immobilieninvestitionen verfügen, als ihre Wirtschaftskraft vermuten lässt. Ähnliches gilt für viele kleinere und mittelgroße Städte in Nord- und Nordwesteuropa (Stockholm, Amsterdam, Dublin, Zürich, Kopenhagen, Oslo, Luxemburg), die sich allesamt durch eine starke Einbindung in die globalen Wirtschaftssysteme auszeichnen. Hier zeigt sich aber auch, dass - obwohl ein Großteil der asiatischen Städte gemessen an ihrer Wirtschaftskraft über ein nur geringes grenzüberschreitendes Immobilieninvestitionsvolumen verfügen – einige asiatische Großstädte inzwischen über einen stark internationalisierten Immobilienmarkt verfügen (Shanghai, Hongkong, Singapur). Die Städte aus den etablierten Wirtschaftsnationen Südkorea und Japan verfügen dagegen weiterhin über eine im Vergleich zur Wirtschaftsstärke nur geringe Anbindung an den internationalen Immobilienmarkt.

Fördernde und hemmende Faktoren für ausländische Immobilieninvestitionen

Fereidouni und Masron (2013) haben in Untersuchungen der ausländischen Direktinvestitionen in 16 Schwellenländer im Zeitraum 2000-2008 einen direkten Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und ausländischen Investitionen im Immobiliensektor festgestellt. Länder, die generell über ein gutes Investitionsklima für internationale Unternehmen verfügen, sind also auch für grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen von besonderem Interesse. Fereidouni und Al-Mulali (2012) zeigten in ihren Auswertungen von OECD-Daten zudem einen Zusammenhang zwischen ausländischen Immobilieninvestitionen und der Bedeutung eines Standortes als touristische Destination auf, was die Aussage, dass international stark vernetzte Standorte in größerem Maße ausländische Immobilieninvestitionen anziehen, unterstützt.

Lizieri und Pain (2014) haben in ihrer Untersuchung der mit Immobilieninvestitionen verbundenen Kapitalzu- und -abflüsse in den Jahren 2007-2010 eine Abhängigkeit des Umfangs der Immobilieninvestitionen von der Wirtschaftsstärke einer Stadt (BIP), nicht jedoch von der Einwohnerzahl, festgestellt. Zudem scheint der Hauptstadtstatus sich positiv auf die Attraktivität als Investitionsstandort auszuwirken. Die Auswertungen zeigen zudem, dass diejenigen Städte, die die Knotenpunkte der internationalen Finanzwirtschaft darstellen, als Standorte für Büroimmobilieninvestitionen von besonderer Bedeutung sind.

Baum, Fürst und Milcheva (2013) haben in ihrer Betrachtung der in Immobilieninvestitionen fließenden Kapitalströme zwischen 25 europäischen und asiatischen Ländern in den Jahren zwischen 2007 und 2012 jedoch festgestellt, dass Staaten mit stark entwickeltem Finanzmarkt sich vor allem durch umfangreiche inländische Immobilieninvestitionen auszeichnen. Die im Land verorteten Immobilieninvestoren scheinen stärker auf einen funktionierenden inländischen Finanzmarkt angewiesen zu sein, als ausländische Investoren. Für internationale Immobilieninvestoren spielt dagegen die Transparenz des Kreditmarktes eine wichtige Rolle bei Investitionsentscheidungen. Institutionelle oder rechtliche Faktoren wie die Eigentumsrechte und die allgemeine Markttransparenz hatten dagegen keinen messbaren Einfluss auf die Immobilieninvestitionen aus dem Ausland im betrachteten Zeitraum. Allerdings haben Fereidouni und Masron (2013) bei der Untersuchung der zwischen 2000-2008 getätigten ausländischer Immobilieninvestitionen in 21 Ländern festgestellt, dass zumindest in Schwellenländern durchaus ein positiver Zusammenhang zwischen Markttransparenz und grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen besteht. Zudem wurde gezeigt, dass sich ein hohes Immobilienpreisniveau in Schwellenländern positiv auf die Investitionen aus dem Ausland in Immobilien auswirkt. Mieterfreundliche Rahmenbedingungen (v. a. im Bereich der Gesetzgebung) scheinen in den Schwellenländern dagegen ausländische Immobilieninvestoren eher abzuschrecken. Sowohl in den etablierten Industrieländern als auch den Schwellenländern besteht ein positiver Zusammenhang zwischen den Investitionen aus dem Ausland in Immobilien und der Infrastrukturausstattung (z. B. Straßen-, Telefonnetz) in den Ländern. Die Marktgröße sowie die politische Stabilität eines Landes scheinen dagegen keinen messbaren Einfluss auf den Umfang der Immobilieninvestitionen aus dem Ausland zu haben.

Auswirkungen der Internationalisierung auf die Stadtstrukturen

Seit längerem ist bereits zu beobachten, dass in den global vernetzten Städten von den hier vertretenen weltweit agierender Firmen² und deren hochqualifizierten und hochbezahlten Mitarbeitern eine starke Nachfrage nach hochpreisigen Immobilien generiert wird, die mit ansteigenden Immobilienpreisen in bestimmten Gebieten und einer Verdrängung von angestammter Nutzern und Nutzungen verbunden ist (Sassen 2000). Zusammen mit der inzwischen weit fortgeschrittenen Internationalisierung der Immobilienmärkte in den global vernetzten Großstädten führt dies dazu, dass die Immobilienpreisentwicklung in bestimmten Gebieten dieser Städte (vor allem den zentralen Geschäftsvierteln) in einer stärkeren Abhängigkeit zu vergleichbaren Gebieten anderer Weltstädte steht, als zu der des lokalen Immobilienmarktes: *„It means that real estate prices at the center of New York City are more connected to prices in central London or Frankfurt than to the overall real estate market in New York’s metropolitan area“* (Sassen 2000: 10). Neben dem intra-urbanen bestimmt zunehmend der inter-urbane Standortwettbewerb die Immobilienmärkte in diesen Gebieten (Levasier 2009).

Bestimmte Immobilienteilmärkte dieser Weltstädte werden kaum noch über die lokale Angebots- und Nachfragesituation, sondern vielmehr über die internationale Kapitalmarktsituation reguliert. Da die Kapitalgeber in ihrem Investitionsverhalten stark durch Strategien zur Risikominimierung geprägt sind, konzentrieren sich deren Investitionen in der Regel im Bereich der bereits etablierten und sich dynamisch entwickelnden Lagen und Standorte (Heeg 2003). Hierdurch können Segmentierungs- und Polarisierungstendenzen innerhalb der Städte unterstützt werden, die sich negativ auf die Perspektiven der existierenden Problemlagen in den Städten auswirken können. Am Rande der etablierten Lagen kann es aufgrund des hohen Bedarfes an Entwicklungsflächen zudem zur Verdrängung bestehender Nutzungen und Nutzergruppen kommen. Dies zeigt beispielsweise Levasier (2009) am Beispiel Sao Paulos und Pütz (2001) am Beispiel Warschaus. In Sao Paulo ist durch den starken Anstieg der Bodenpreise im Zentrum aufgrund der umfangreichen Nachfrage nach Neubauf Flächen, insbesondere für Büroimmobilien, eine Verdrängung der bestehenden Industrie- und vor allem Wohnnutzungen zu beobachten. In Warschau fand nach der Marktöffnung Mitte der 1990er Jahre die nahezu ausschließlich durch ausländische Investoren getriebene Entwicklung eines neuen „Central Business Districts“ in einem ehemals innerstädtischen Wohnquartier statt, wobei der damit verbundene Funktionswandel des Quartiers ungesteuert und ohne kommunale Planungsgrundlage erfolgte.

² Gemeint sind hier die die weltumspannenden Produktionssysteme steuernden Firmen („advanced producer services (APS) firms“)

Da in einigen Immobiliemärkten der global vernetzten Städte sowohl die Immobiliennachfrage als auch das Investitionskapital inzwischen in starkem Maße auf internationale Akteure zurückzuführen ist, prägen diese zunehmend auch die funktionale, städtebauliche und architektonische Gestalt dieser Räume. In diesem Zusammenhang sprechen beispielsweise Knox und Pain (2010) von einer zunehmenden internationalen Homogenität von Architektur und Stadtentwicklung in diesen Städten. Durch die Strategien zur Risikominimierung und zur Ertragsmaximierung ist ihrer Meinung nach die Bereitschaft der Investoren, innovative und individuelle Konzepte umzusetzen, generell eher begrenzt. Stattdessen wird meist auf bereits in anderen Städten erprobte, etablierte Standardkonzepte zurückgegriffen. Auf der anderen Seite ist jedoch festzustellen, dass in vielen der Weltstädte Stararchitekten von Investoren beauftragt werden, innovative und vor allem sich vom „Mainstream“ abhebende Immobilien zu entwickeln. Es zeigt sich, dass mit Hilfe von auffälligen architektonischen Konzepten die Nachfrage im oberen Preissegment befriedigt und attraktive Renditen erwirtschaftet werden können. Aufgrund des erhofften Imagegewinns und der internationalen Aufmerksamkeit unterstützen die Kommunen derartige Investitionsprojekte in der Regel. Vielerorts sind durch internationales Kapital auf diese Weise stadtbildprägende Immobilien entstanden (z. B. The Gherkin in London, Marina Bay Sands in Singapur). Die durch umfangreiche – in vielen Fällen international finanzierte – Neubauprojekte geprägten neu entstehenden Global Cities der Schwellenländern sieht Ren (2011) deshalb sogar als Versuchslabor für neue architektonische bzw. bauliche Konzepte.

Allgemein ist festzustellen, dass die zunehmende internationale Vernetzung und die Internationalisierung der Immobilienmärkte in etlichen Großstädten in den Schwellenländern tendenziell zu einer „Verwestlichung“ aus städtebaulicher und architektonischer Sicht beigetragen hat. So ist beispielsweise laut Pacione (2009) in chinesischen Städten eine deutliche Veränderung der funktionalen Mischung in Form einer zunehmenden Separierung von Wohn- und Gewerbenutzungen zu beobachten. In den Städten entstanden neue monofunktionale Wohngebiete, Handels- und Geschäftsviertel sowie speziell auf ausländische Investoren zugeschnittene Industriegebiete, die durch moderne Transportinfrastrukturen miteinander verbunden sind (Pacione 2009).

Auswirkungen der Internationalisierung auf die Boden- und Wohnungsmärkte im globalen Süden

Spätestens seit den 1990er Jahren sind die schnell wachsenden Städte im globalen Süden von einer enormen räumlichen Ausbreitung gekennzeichnet, die mit einem starken Anstieg der Wirtschaftskraft und der städtischen Bevölkerung einhergeht. In vielen Publikationen ist das räumliche Wachstum der Städte eindrucksvoll dargestellt und illustriert (Angel 2012, World Bank 2015). So sieht man in Abbildung 9 dass die jährlichen Wachstumsraten der Ausdehnung urbaner Räume in Asien von 2000-2010 z.B. in Laos höher als 7%, in Kambodcha über 4% und in China und Vietnam um die 3% liegen (World Bank 2015: 13).

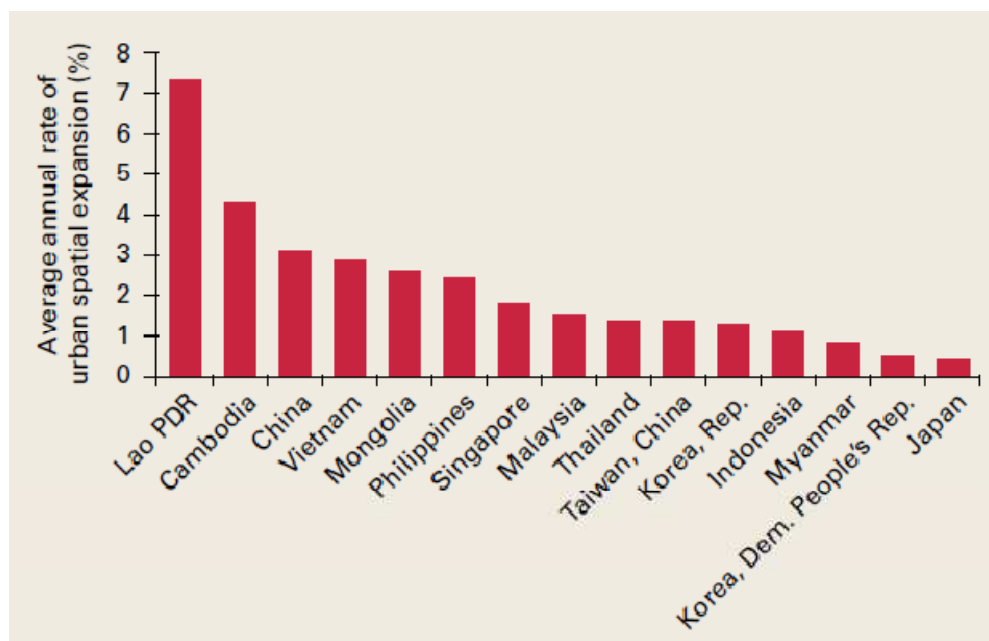


Abb. 9: Jährliche Rate des Zuwachses an räumlicher Ausdehnung von Städten in Asien je Land von 2000-2010, Quelle: World Bank (2015: 13)

Diese Ausdehnung geht einher mit einer dynamischen Ausweitung von Bodenverfügungs- bzw. Eigentumsrechten. Trotz der Globalisierung sind die Bodenmärkte allerdings stark lokal bzw. regional determiniert (Harris 2014). Die jeweiligen kulturellen Besonderheiten und Spielregeln - in vielen Städten bereits von den Kolonialmächten geprägt (McAuslan 2000) - wirken sich in der institutionellen Ausgestaltung, der Handelbarkeit und rechtlichen Qualität und Durchsetzbarkeit der Bodenverfügungs- und Eigentumsrechte aus. So existieren z.B. in Casablanca / Marokko parallel neun verschiedene Kategorien an Eigentums- und Verfügungsrechten für den Boden, von denen neben den normalen, privat handelbaren Formen (z.B. melk), Spezialformen existieren, wie beispielsweise

die Domaine des habous und das Kollektiveigentum (*terre collective* und *guich*), die nicht an Private verkauft werden dürfen (Giseke, Spars et al 2015, im Erscheinen).

Will man die Funktionsweise des jeweiligen Bodenmarktes verstehen, so sollte zunächst die große Bedeutung informeller Märkte für den globalen Süden betont werden. Diese existieren parallel zu den formellen und sind mit diesen eng verwoben bzw. interagieren mit diesen in unterschiedlicher Weise (Davis 2006, Harris 2014). Berner (2001) schlägt für die Entwicklungsländer vor, bezogen auf die Bereitstellung von Boden und Wohnungen aus den innovativen Ansätzen informeller „Märkte“ zu lernen. Auch Kombe und Kreibich (2000) zeigen am Beispiel Tansanias die Defizite des öffentlichen Sektors auf, die zunehmend kompensiert werden durch einen Aufschwung bei „informal sector initiatives to achieve security in land tenure, to improve land servicing and promote orderliness and efficiency in the spatial organisation of neighbourhoods.“ Diese informellen Institutionen sind in der Lage, unter unterschiedlichen Bedingungen halbformelle Regeln und Verfahren zu generieren. In einer Versöhnung des öffentlichen formalen mit dem informellen Land-Management Sektor sehen die Autoren eine strategische Umorientierung, die dem notleidenden öffentlichen und damit formalen Bereich in solchen Ländern helfen kann zukunftsfähig zu werden.

Ein Hauptproblem des Nebeneinanders von formellen und informellen Bodenmärkten kann jedoch auch in der Frage der Anerkennung von Property Rights gesehen werden, wie sie die Property-Rights-Theory problematisiert (z.B. Razzaq 1993). Vor allem in Entwicklungsländern stellt sich die Frage der Legitimation derartiger Rechte, weil „there are often conflicts between national systems of land rights, de facto rights of occupancy exercised by squatters, and customary land rights established by ethnic communities“ (Hoff, Braverman, Stiglitz 1993: 231). Der Umgang des Staates mit den informell entstandenen Eigentumsrechten, z. B. durch spätere Legitimierung oder Legalisierung, hat wiederum Rückwirkungen auf das „legale“ formelle System. Zur empirischen Bedeutung der informellen Strukturen im Bereich der Wohnraumversorgung, also zur Relevanz informeller Siedlungen, gibt der nächste Abschnitt dieser Expertise Auskunft.

Ebenso eng wie mit dem Informellen sind die Bodenmärkte mit der jeweiligen lokalen Politik und Regierung verwoben und in Bezug auf die informellen Märkte auch mit deren Inkompetenz oder Unvermögen. Hierbei werden in vielen Städten, z.B. in Indien und Ägypten, die öffentlichen Reserven an Land am Rande der Megacities immer mehr als Einnahmequellen entdeckt. Hierdurch wurden Standards im Bodenhandel gesetzt, entsprechende Programme entwickelt (sogenannte land titling programs) und der Verkauf von Boden ausgeweitet, häufig mit höheren Kosten für den Wohnungsbau für Einkommensschwächere (Denis 2011). Durch die Umwidmungen von landwirtschaftlichem in städtischen Boden entstehen enorme Wertzuwächse, oftmals gesteigert um

einen Faktor größer Zwanzig (Harris 2014: 112). Wer den Entwicklungsgewinn einsteckt, ist nicht genau nachzuvollziehen. Harris (2014: 112) vermutet, dass er aufgeteilt wird, auf den Alteigentümer, die Kommune, den Entwickler und den spekulativen Händler und dass vor allem die beiden Letztgenannten am deutlichsten profitieren. Aber auch die (lokalen) Regierungen profitieren, wenn sie Landentwicklungen umsetzen. So kaufen lokale Regierungen in China beispielsweise den Farmern das Land ab und verkaufen es mit einem Wertzuwachs von 4.000% weiter (Ong 2012). So wuchsen die Einnahmen der öffentlichen Hand durch den Verkauf von Eigentums- und Verfügungsrechten an Boden in China von 2000 bis 2011 um das Zehnfache (OECD 2013).

Aber auch die Besteuerungsmöglichkeiten des Bodens durch die jeweiligen Regierungen (landtax, capitalgain oder transfer taxes) setzen für diese entsprechende Anreize, mit denjenigen, die privatwirtschaftlich Bodenentwicklung betreiben - z.B. Makler, Entwickler, Eigentümer, Gläubiger und Bauunternehmen - zusammen zu arbeiten. Oftmals entstehen hieraus Koalitionen zwischen Politik und Bauwirtschaft - Dossal (2010) spricht z.B. von der "builder-politician combine", z.B. in Mumbai - die insbesondere deutliche Verknüpfungen zu globalem Kapital und internationalen Geldgebern aufweisen (Benjamin 2008). Auch Korruption spielt in diesem Zusammenhang eine große Rolle in den Städten des globalen Südens, so z.B. in Indien (Dossal 2010), in Iran (Bayat 1997) und Pakistan (Hasan 2004). Auch dies trägt zu einer Aufteilung des Entwicklungsgewinns zwischen Entwicklern/Investoren und schlecht bezahlten Offiziellen bei.

In vielen Städten des globalen Südens haben sich u.a. aufgrund des Zuflusses an (internationalem) Kapital in die Immobilienwirtschaft verstärkt sogenannte gated communities oder ein entsprechender "enclave urbanism" entwickelt (Miraftab, Kudva 2015: 117). Die neuen Formen des enclave urbanism zeigen sich

- in enclosed city neighborhoods, die von Mauern umgeben sind und zu denen der öffentliche Zugang mithilfe von Toren oder Schlagbäumen kontrolliert ist,
- in umzäunten kleineren Wohnungsprojekten mit Sicherheitspersonal und
- in größeren Wohnprojekten, die - neben der Umzäunung - nicht nur eine gepflegte und geräuscharme sowie kontrollierte Umgebung offerieren, sondern darüberhinaus den Bewohnern auch noch Sicherheitsleistungen und angemessene Lifestyle-Pakete anbieten (Miraftab, Kudva 2015).

Für Santiago di Chile wurde dies von Salcedo und Torres (2004), für chinesische Städte von Wu (2010), Pow (2012) und Douglass, Wissinkand, van Kempen (2012), für den Libanon von Glasze (2006), für Südafrika von Jürgens und Landman (2006) für Lateinamerika von Janoschka und Borsdorf

(2006) und für post-sozialistische Städte von Hirt (2012) und speziell in Polen von Polanska (2010) untersucht.

Die ersten Formen der gated communities waren international stark beeinflusst von dem Wunsch der dort wohnenden Elite sich von den störenden ärmeren Schichten räumlich abzugrenzen. Jüngere Entwicklungen zeigen darüber hinaus den Wunsch private Infrastrukturen alleine nutzen zu wollen (sogen. Club-Güter) (Webster 2001, Glasze et. al 2006, Huang,Low 2008).

Ebenso wurden neben den Enklaven die in bestehenden Stadtstrukturen entstanden sind inzwischen ganze Stadtteile neu errichtet. Diese spekulative Stadtentwicklung wird ebenfalls als Phänomen sich globalisierender Kapitalmärkte angesehen und es finden sich hierfür inzwischen weltweit Beispiele. So wurde jüngst der Mailänder Stadtteil "Porta Nuova" komplett von einem Staatsfond Qatars für ca. 2 Mrd. Euro gekauft (FAZ vom 28.5.2015). Der Bau ganzer Stadtteile und auch Städte findet auch in afrikanischen Städten statt (Glasze et. al 2006). Beispiele für derartige neue Städte sind EkoAtlantic am Rande von Lagos (Nigeria), Tatu City in der Nähe von Nairobi (Kenia) sowie Appolonia bei Akkra (Ghana). Diese neuen Städte, die auch als "City Doubles" (Stadtdoubletten) bezeichnet werden, sind private Einheiten die komplett eigenständig gemanaged werden und unabhängig von bestehenden urbanen Strukturen funktionieren, inklusive privater Dienstleistungen und Sicherheitsdienste (Miraftab, Kudva 2015). Obwohl manchmal als verfassungswidrig kritisiert werden diese City Doubles in vielen Ländern (insbesondere in Afrika) von internationalen Immobilienentwicklern aggressiv betrieben, um nicht nur das Kapital internationaler und spekulativer Investoren abzuschöpfen, sondern auch das verfügbare Geld einer lokalen Elite Elite und der ausländischen Fachkräfte (Expats), die sich in derartigen Stadtdoubletten versammeln um die Welt gewöhnlicher Städte hinter sich zu lassen (Miraftab, Kudva 2015).Manche dieser Städte werden aber auch von nationalen Regierungen im Rahmen der Entwicklungsplanung konzipiert (z. B. Konza Techno City in Kenia), um moderne, international vernetzte Wirtschaftsstrukturen aufzubauen, was in den chaotisch nur funktionierenden Städten schwer nur möglich ist. In manchen Regionen werden sie auch bewusst als Entlastungsstädte für überlastete schnell wachsende Metropolen geplant, so z.B. in Iran. Die größte der geplanten dreißig iranischen New Towns ist Hashtgerd, 65 km nordwestlich der Megastadt Teheran und 30 km westlich der Millionenstadt Karaj.

Als eine besondere (noch theoretische) Spielart dieser neuen Stadtplanungen wird die von Paul M. Romer 2009 vorgeschlagene Idee der Charter Cities gesehen, die seither großes Aufsehen erregt hat. Die Idee des Wachstumsökonomen ist es, derartige Städte in wachstums- und strukturschwachen Ländern als Mittel zur Armutsbekämpfung neu zu gründen. Die Regierung soll ein nichtbesiedeltes Stück Land auswählen und vollständig an eine ausländische Regierung abgeben und unter dessen

Legislative, Judikative und Exekutive stellen. In dieser künstlich geschaffenen Sonderzone soll dann ein Wachstumsmotor entstehen, der Auslandsinvestitionen anzieht und als Vorbild positiv auf das Umfeld wirken kann. Romer zieht als Erfolgsbeispiel häufig Hongkong unter britischer Kolonialherrschaft heran.³ Ein wesentlicher Anreiz soll dabei von der Rechtssicherheit ausgehen, die von der externen Regierung in den Charter Cities garantiert wird. Diese Rechtssicherheit wirke wie ein Magnet für Investoren und Zuzügler und gebe damit den Impuls zu Wachstum. Das Konzept wird seit seiner Veröffentlichung in einigen Medien breit diskutiert⁴. Der geäußerten Kritik, diese Art von Stadtentwicklung sei neoimperialistisch bzw. neokolonialistisch hält Romer entgegen, dass dieses Konzept nicht wie der Kolonialismus individuelle Freiheiten einschränken wolle. Niemand würde gezwungen in die neu eingerichtete Stadt umzuziehen und auch die Landvergabe erfolge freiwillig. Offen ist hierbei noch die Frage der demokratischen Legitimation und Steuerung einer solchen Stadt. Romer schlug dieses Konzept u.a. für Honduras vor. Fraglos würde die Umsetzung einer solchen Idee eine neue Qualität in die Internationalisierung von Stadtentwicklung bringen, da ganz bewusst auf ausländische Institutionen (Recht, Staat) und Kapital gesetzt würde, um Wachstumsimpulse zu schaffen. Wie stark die ökonomischen Ausstrahlungs- und Wachstumseffekte solcher ausländischer Neugründungen tatsächlich wären und ob die enormen (Fix-)Kosten zur Etablierung städtischer Infrastrukturen und der Rechtssicherheit tragbar wären, ist nicht abschließend geklärt.



Abb. 10: Charter City Development in Honduras, aus: The Economist: "Hong Kong in Honduras" vom 10.12.2011

³ Interview mit Romer unter: <http://aidwatchers.com/2009/10/paul-romer-on-charter-cities-all-thats-holding-us-back-is-a-failure-of-imagination-2/>

⁴<http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/entwicklungshilfe-us-oekonom-empfiehl-deutschland-als-kolonialmacht-a-668449.html>

Ein Ergebnis der zunehmenden Internationalisierung der Angebotsseite der Wohnungsmärkte ist also die Schaffung neuer Quartiere oder auch neuer Städte für und mithilfe ausländischen Kapitals. Insbesondere in Städten mit steigenden Immobilienpreisen stellt sich damit die Frage nach dem Einfluss der ausländischen Investitionen auf die Wohnungs- bzw. Hauspreise. Dies wurde von Fereidouni und Masron (2013) analysiert. Bei der ökonometrischen Untersuchung von Daten aus den Jahren 2000-2008 für 21 Schwellenländer kam heraus, dass es zwar Auswirkungen der ausländischen Investitionen auf die Hauspreisentwicklung gibt, dass diesen jedoch nur eine untergeordnete Rolle beim Anstieg der Hauspreise zukommt. Fereidouni und Masron sprechen sich deshalb und aufgrund ebenfalls erkennbarer positiver Effekte (z. B. auf die Stärkung des Wettbewerbs und die Förderung der Modernisierung in der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie auf den Arbeitsmarkt) für eine Anwerbung ausländischer Immobilieninvestitionen in den Schwellenländern aus. Der nur zurückhaltende Einfluss der ausländischen Direktinvestitionen auf die Entwicklung der Wohnungs- und Hauspreise könnte daran liegen, dass die Investitionen in der Regel das Wohnungsangebot in den Städten ausweiten und so ceteris paribus die relative Knappheit am Markt abmildern. Es können somit über den Neubau Umzugsketten angestoßen werden, die wiederum Bestandswohnungen frei machen und darüber den Wohnungsmarkt entlasten. Inwieweit diese entlastenden Effekte auf der Nachfrageseite tatsächlich wirksam werden und nicht von anderen Effekten (z.B. Zuwanderung) überlagert werden, hängt natürlich stark von der Bevölkerungsdynamik in der jeweiligen Stadt ab.

In vielen Städten kann die enorme Bevölkerungszunahme nur über das Ventil des informellen Wohnungsbaus verkraftet werden. Da der informelle Wohnungsbau - wie im nächsten Abschnitt erläutert wird - sich Flächen und Grundstücke aneignet, die den Bewohnern nicht gehören, konkurrieren sie somit manchmal mit anderen "regulären" Plänen und Projektentwicklungen für die entsprechenden Areale, die z.T. auch von internationalem Kapital gespeist werden (Bénit-Gbaffou, Oldfield 2014).

Die Bedeutung informeller Siedlungen im globalen Süden

Eine wesentliche Entwicklung in den Wohnungsmärkten der Städte des globalen Südens stellen die zahlreichen informellen Siedlungen dar. Diese hohe Bedeutung des Informellen beim Wohnen geht einher mit der starken Relevanz des Informellen auch in anderen Bereichen dieser Städte, wie z.B. beim informellen Handel und auch beim informellen Transportgewerbe (Losby 2002, Spars 2008). DeSoto (1989) argumentiert im Hinblick auf das enorme Wachstum der Städte in Entwicklungsländern, dass im informellen Sektor durch die Umgehung von Regeln eine Reduktion

von Transaktionskosten gelingt und somit die Entstehung von „Märkten“ und die Versorgung von Bedürftigen mit dem Notwendigsten dort überhaupt erst möglich wird.

Zu den informellen Siedlungen (informal settlements) gehören laut United Nations (1997) die zwei folgenden Typen:

- Wohngebiete, die auf Grund und Boden errichtet wurden, auf den die Bewohner keinen Anspruch haben (squatting) und
- ungeplante Siedlungen und Gebiete, in denen das Wohnen nicht im Einklang mit planerischen Vorgaben steht (irreguläre Siedlungen).

Harris (2014) spricht in diesem Zusammenhang zu Recht von verschiedenen Abstufungen oder gar einem Kontinuum der Informalität, je nachdem wie viele Gesetze und Regeln durch das informelle Wohnen gebrochen werden. Die meisten Squattering-Siedlungen entstehen auf öffentlichem Land und viele lokale Regierungen haben gelernt mit ihnen zu leben (Gilbert 1990), zum einen weil ihre Bewohner ebenfalls Bürger mit Wahlrecht sind und die Politiker ungern in Konflikt mit ihnen geraten wollen (Solomon 2008) und andererseits, weil die Siedlungen - auch nach ihrer systematischen Zerstörung - ohnehin immer wieder neu entstehen (Beispiel Dehli, Berner 2012). Die informellen Siedlungen erfahren in der Literatur unterschiedliche Benennungen in unterschiedlichen Regionen: Im angelsächsischen verwendet man häufig dem Namen slum, in Brasilien heißen sie favelas, in Mexico colonias, in Peru ciudadesperdidas (verlorene Städte), in der Türkei gecekondu (gebaut über Nacht), in Iran halabi-abad (gebaut aus Blechdosen) und in Pakistan sind sie bekannt unter dem Namen katchi-abadis (temporäre Siedlung) (Miraftab, Kudva 2015).

Die informellen Formen des Wohnens stellen somit einen besonderen Markttypus dar, dessen „Erschwinglichkeit“ über die Abwesenheit von formaler Planung und Regulierungen und den damit einhergehenden Transaktionskosteneinsparungen somit erst ermöglicht wird (Spars 2008). In Indien gibt es beispielsweise eine Fülle von Agenturen, die bei Genehmigungen im regulären Wohnungsbau gefragt werden müssen, was die Transaktionskosten in diesem Sektor in manchen Landesteilen auf annähernd 17 Prozent des jeweiligen Immobilienpreises anhebt (Ball 2003). Eine Umgehung dieser Genehmigungsregeln spart demnach Kosten in erheblichem Umfang ein.

Allerdings sprechen andere Studien auch davon, dass ein Drittel der befragten Bewohner von Slums sogenanntes "speedmoney" als Bestechungsgeld an Verwaltungsmitarbeiter zahlen mussten, um entsprechende Dienstleistungen von öffentlichen Stellen zu erhalten (Perry 1998:92).

Manchmal sind die Entwicklung von informellen Siedlungen zurückzuführen auf spontane Aktionen einzelner, manchmal sind sie das Ergebnis vorgeplanter kollektiver Inbesitznahmen von Hunderten oder Tausenden von Haushalten. Auch gibt es das Modell das gut organisierte Entwickler außerhalb staatlich regulierter Strukturen agieren und derartige Siedlungsprojekte umsetzen (Miraftab, Kudva 2015: 115). Sogenannte Intermediäre scheinen hierbei eine große Rolle zu spielen.

Laut UN-HABITAT (2010) wohnten im Jahr 2010 rund 830 Mio. Menschen und somit ein Drittel der Bevölkerung in Entwicklungsländern in Slums. Diese Zahl hat sich seit 1990 von 657 Mio. über 767 Mio. im Jahr 2000 kontinuierlich gesteigert. In den zwanzig Jahren entspricht dies einer Steigerung um rund 25%. Allein etwas mehr die Hälfte dieses Zuwachses entfiel hierbei auf die Sub-Sahara-Region (+97.000 Menschen). Allerdings ist aufgrund des starken Wachstums der städtischen Bevölkerung der Anteil der Slum-Bewohner an der gesamten Stadtbevölkerung im globalen Süden von 46% in 1990 über 39% in 2000 auf nunmehr 33% in 2010 gesunken. Mit knapp 61,7% der urbanen Bevölkerung in Slums wird für die Sub-Sahara-Region der mit Abstand höchste Anteil ausgewiesen. Hier ist die Quote seit 1990 -trotz starkem absolutem Zuwachs - um knapp 8% gesunken. Den stärksten Rückgang dieser Quote weisen die nordafrikanische, die südasiatische und südostasiatische Region auf. In Nordafrika sank der Wert von rund 34% in 1990 auf rund 13% in 2010, in Südasien von 57% auf 35% und in Südostasien von rund 50% auf 31% im jeweils gleichen Zeitraum. Allerdings gab es lediglich in Nordafrika auch einen Rückgang der Slum-Bewohner in absoluten Zahlen (von 19 auf 12 Mio.) in diesem Zeitraum, in allen anderen Regionen ist die Anzahl der Slum-Bewohner trotz sinkender Anteile an der städtischen Bevölkerung angewachsen (siehe Abbildung 11).

URBAN SLUM POPULATION (THOUSANDS)

Major region or area	1990	1995	2000	2005	2007	2010
Developing Regions	656.739	718.114	766.762	795.739	806.910	827.690
North Africa	19.731	18.417	14.729	10.708	11.142	11.836
Sub-Saharan Africa	102.588	123.210	144.683	169.515	181.030	199.540
Latin America and the Caribbean	105.740	111.246	115.192	110.105	110.554	110.763
Eastern Asia	159.754	177.063	192.265	195.463	194.020	189.621
Southern Asia	189.449	190.276	194.009	192.041	191.735	190.748
South-Eastern Asia	69.029	76.079	81.942	84.013	83.726	88.912
Western Asia	19.068	21.402	23.481	33.388	34.179	35.713
Oceania	379	421	462	505	524	556

PROPORTION OF URBAN POPULATION LIVING IN SLUMS (%)

Major region or area	1990	1995	2000	2005	2007	2010
Developing Regions	46,1	42,8	39,3	35,7	34,3	32,7
North Africa	34,4	28,3	20,3	13,4	13,4	13,3
Sub-Saharan Africa	70,0	67,6	65,0	63,0	62,4	61,7
Latin America and the Caribbean	33,7	31,5	29,2	25,5	24,7	23,5
Eastern Asia	43,7	40,6	37,4	33,0	31,1	28,2
Southern Asia	57,2	51,6	45,8	40,0	38,0	35,0
South-Eastern Asia	49,5	44,8	39,6	34,2	31,9	31,0
Western Asia	22,5	21,6	20,6	25,8	25,2	24,6
Oceania	24,1	24,1	24,1	24,1	24,1	24,1

Abb. 11: Entwicklung absoluter Anzahlen von Slum-Bewohnern und ihre relativen Anteile an der städtischen Bevölkerung nach Regionen, Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an: UN-HABITAT (2010) State of the World's Cities 2010/2011, Bridging the Urban Divide, London, Earthscan, S. 32

Da die Anteile der Slum-Bewohner an der urbanen Bevölkerung sich jedoch nach einzelnen Ländern noch stärker ausdifferenzieren, bieten die folgenden Abbildungen einen Einblick in die länderweise unterschiedlichen Entwicklungen im Vergleich der Jahre 1990 und 2010, jeweils für den afrikanischen Kontinent, für Lateinamerika und die Karibik sowie für den asiatischen Kontinent.

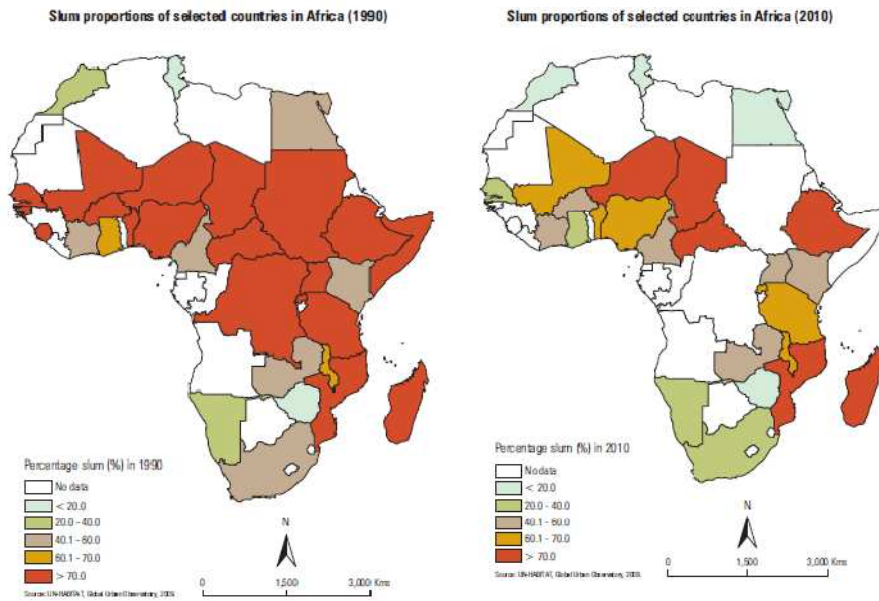


Abb. 12: Entwicklung der Anteile von Slum-Bewohnern an der städtischen Bevölkerung in Afrika 1990 und 2010, Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an: UN-HABITAT (2010) State of the World's Cities 2010/2011, Bridging the Urban Divide, London, Earthscan,

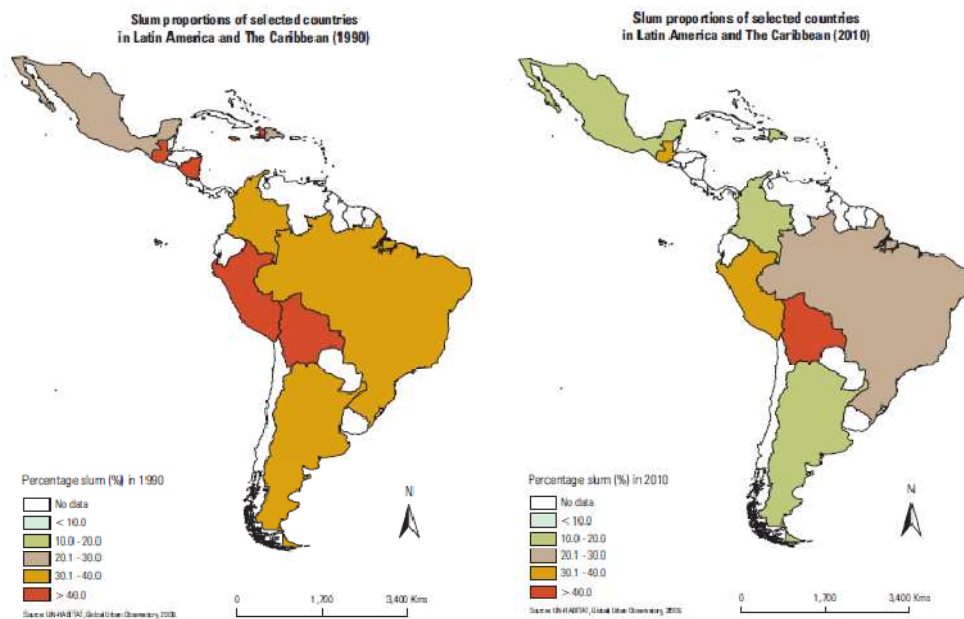


Abb. 13: Entwicklung der Anteile von Slum-Bewohnern an der städtischen Bevölkerung in Lateinamerika und in der Karibik 1990 und 2010, Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an: UN-HABITAT (2010) State of the World's Cities 2010/2011, Bridging the Urban Divide, London, Earthscan,

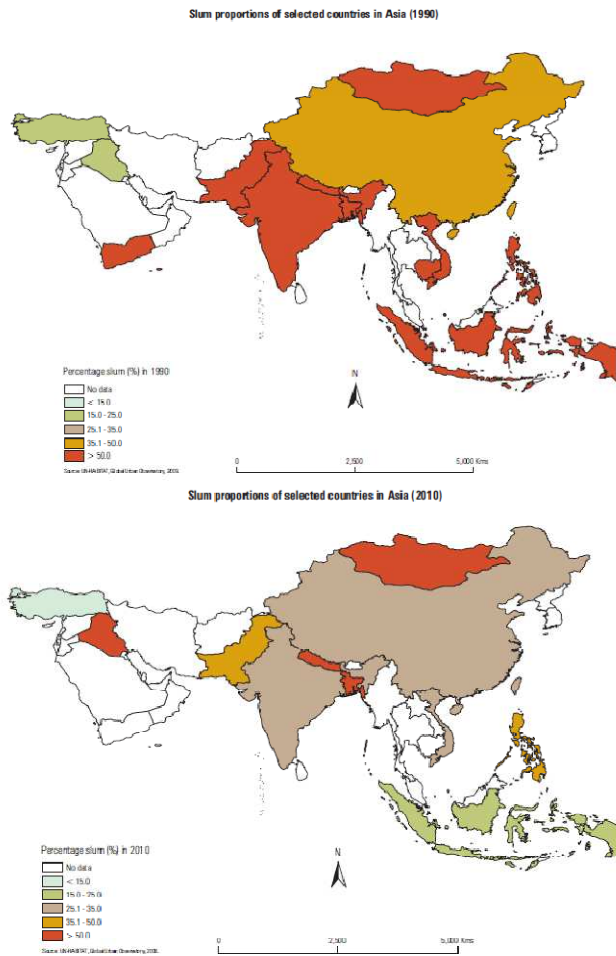


Abb 14: Entwicklung der Anteile von Slum-Bewohnern an der städtischen Bevölkerung in Asien 1990 und 2010, Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an: UN-HABITAT (2010) State of the World's Cities 2010/2011, Bridging the Urban Divide, London, Earthscan,

Die recht unterschiedliche Entwicklung der Anteile der in Slums wohnenden Bevölkerung an der städtischen Bevölkerung in einzelnen Ländern und Städten kann zum einen zusammenhängen mit der Stärke des Wachstums der städtischen Bevölkerung in der jeweiligen Stadt, aber auch mit dem Funktionieren von marktlichen oder informellen Wohnungsversorgungsstrukturen und mit der Entwicklung des Wohlstands in der jeweiligen Region.

Die Vereinten Nationen gehen davon aus, dass die Städte des globalen Südens den Großteil des Bevölkerungswachstums der nächsten Generation - ca. 2,6 Mrd. Menschen - unterbringen müssen. Dieser Anstieg ist so hoch wie nie zuvor und insbesondere in der Sub-Sahara-Region wird - laut Prognosen - der größte Teil dieses Zuwachses entstehen (Buckley, Kallergis 2014: 177). Somit wird in der Region mit der ohnehin schon höchsten Quote von 62% Slum-Bewohnern an der urbanen Bevölkerung eine weitere Verschärfung eintreten. Hierbei wird die Dramatik dieser Entwicklung noch einmal gesteigert, da von den vier Dimensionen des Slum-Wohnens - Überbelegung, Informalität, Unsicherheit und mangelhafter Zugang zu Wasser und sanitären Einrichtungen - bei 37% der

afrikanischen Slums mindestens drei von diesen vier Konditionen vorliegen. Verglichen mit den südasiatischen und lateinamerikanischen Slums ist dies ein sehr hoher Wert, denn dort liegt der Anteil bei 5% bzw. 8%. Inwieweit die zunehmende Urbanisierung in Asien, insbesondere in China, auf günstigere Rahmenbedingungen treffen und welche Konsequenzen sich hieraus für die Wohnungsversorgung ergeben, beschreibt der folgende Abschnitt.

Bevölkerungsentwicklung und Wohnungsversorgung am Beispiel China

Die chinesischen Wohnungsmärkte durchlaufen seit dem Jahr 1978 vier Phasen der Reformierung von einem sozialistisch-planwirtschaftlichen Wohnungssystem hin zu einem marktorientierten. Die erste Phase von 1978-1985 bezeichnet Shaw (1997) als subventionierte Wohnungsverkaufs-Phase, danach folgt von 1986 bis 1988 die Mietensteigerungs- und Subventionierungsphase, dann folgt die Phase der begünstigten Wohnungsverkäufe (1989-1990) und schließlich die vollausgedehnte Reform-Phase (1990-1998). Zur Reform im Wohnungssektor gehörten die Reformbestandteile einer Mietenreform, der Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände und des institutionellen Aufbaus eines Wohnungsmarktes.

Einige Autoren betonen, dass die chinesischen Reformen im Wohnungssektor aus der Unvereinbarkeit der planwirtschaftlichen Wohnungsverwaltung der alten Zeit mit den marktwirtschaftlichen Reformen in der Gesamtwirtschaft entsprungen sind, insbesondere was die private Eigentümerschaft (an Wohnungen) anbelangt, die als zentrales Element dieser Gesamtreformen angesehen wird (World Bank 1992; Wang and Murie 1999). Andere argumentieren, dass insbesondere die Privatisierung von Wohnungen eine Schlüsselstrategie der Regierung in der Bewältigung der wirtschaftlichen Schocks eingesetzt wurde, die mit der Finanzkrise Asiens in 1997 einhergingen (Man 2011; Wang, Shao et al 2012).

Eine überwältigende Mehrheit von nahezu 2,5 Mio. Quadratmeter Wohnfläche mit einem Transaktionsvolumen in Höhe von ca. 2,5 Bio. Yuan (dies entspricht rund 32% des chinesischen BIP des Jahres 1998) wurden damals innerhalb kürzester Zeit privatisiert (Adams 2009).

Seit dem Beginn der Reformen in 1978 ist ausländisches Kapital kontinuierlich in die chinesischen Städte geflossen und hat dort eine wichtige Rolle in der Stadtentwicklung gespielt. In der ersten Phase bis 1992 musste die städtische Politik unter den Limitationen des sozialistischen Systems operieren. Erst danach begann die substantielle Etablierung von Boden- und Wohnungsmärkten und der Zufluss ausländischen Kapitals führte zu qualitativen Veränderungen in der Stadtentwicklung. Allerdings machen He et al. (2011) darauf aufmerksam, dass bereits Mitte der Achtziger und Anfang der Neunziger Jahre mehr als ein Drittel aller ausländischen Direktinvestitionen in China dem

Immobilienbereich zuzuordnen waren. Obwohl das absolute Volumen dieser ausländischen Immobilieninvestitionen in den Neunzigern stabil blieb, sank ihr Anteil an allen Direktinvestitionen von Ausländern in China auf 10-15%. Im Jahr 2007 kam es zu einem gewaltigen Sprung von 8,23 Mrd. US\$ auf 17 Mrd. US\$, was dann rund 23% aller ausländischen Investitionen entsprach. Auch haben die Autoren festgestellt, dass es zu einer räumlichen Agglomeration der ausländischen Immobilieninvestitionen in den Küstenregionen und in einigen Inlandregionen entlang des Yangtse Flusses gekommen ist. Sie begründen dies damit, dass die Investitionen in Immobilien den internationalen Kunden auf ihrem Weg nach China folgen, da diese generell auf der Such nach guten Investments seien. Hierbei meiden sie die Provinzen mit hohen Arbeits- und Finanzierungskosten, nicht aber die Provinzen mit hohen Immobilienpreisen. Der synergetische Effekt von globalen und lokalen Kräften wird wohl auch in Zukunft das städtische China transformieren (Shaw 1997, Liang 2014).

Von 1998 bis 2007 hat die Regierung einige makroökonomische Maßnahmen getroffen um die Wohnungsmärkte stärker zu regulieren, als da sind die Zins- und Kredit-Kontrollen und die Kontrolle von Bodenangeboten (Yeand Wu 2008). Auch neue Arten des öffentlichen Wohnungsbaus wurden in Angriff genommen (Wang and Murie 2011). Insbesondere der massive öffentliche Wohnungsneubau wird als Gegengewicht zu der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise gesehen und als Werkzeug, um die überhitzten chinesischen Wohnungsmärkte wieder abzukühlen (Chen and Han 2014).

Das enorme Wachstum der städtischen Wohnungsmärkte, das in China in den letzten Jahren stattgefunden hat, lässt sich durch folgende Zahlen eindrucksvoll illustrieren. Allein zwischen 2000 und 2010 ist die städtische Bevölkerung in China um mehr als 130 Mio. Menschen gewachsen. Dies bedeutet z.B., dass die Bevölkerung im Perl River Delta in dieser Dekade von ca. 27 Mio. auf 42 Mio., also um mehr als 50% gewachsen ist. Auch Stadtregionen wie Shanghai und Beijing sind ebenfalls um rund 70% von 14 auf 24 Mio. (Shanghai) bzw. von 11 Mio. auf 16 Mio. (Beijing) Einwohner um 50% angewachsen (siehe Abb. 15).

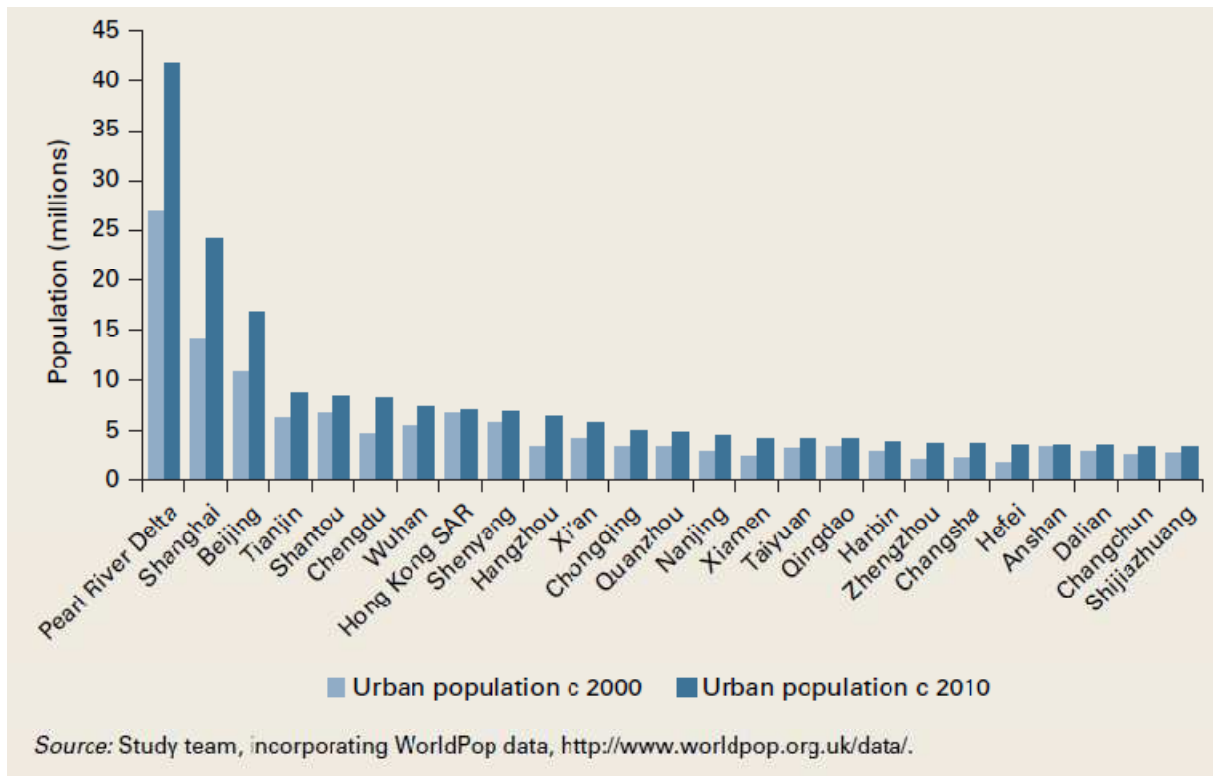


Abb. 15: Die 25 bevölkerungsreichsten Stadtregionen (urban areas) in China in den Jahren 2000 und 2010, Quelle: World Bank (2015) East Asia's changing landscape, Measuring a decade of spatial growth, Washington D.C.

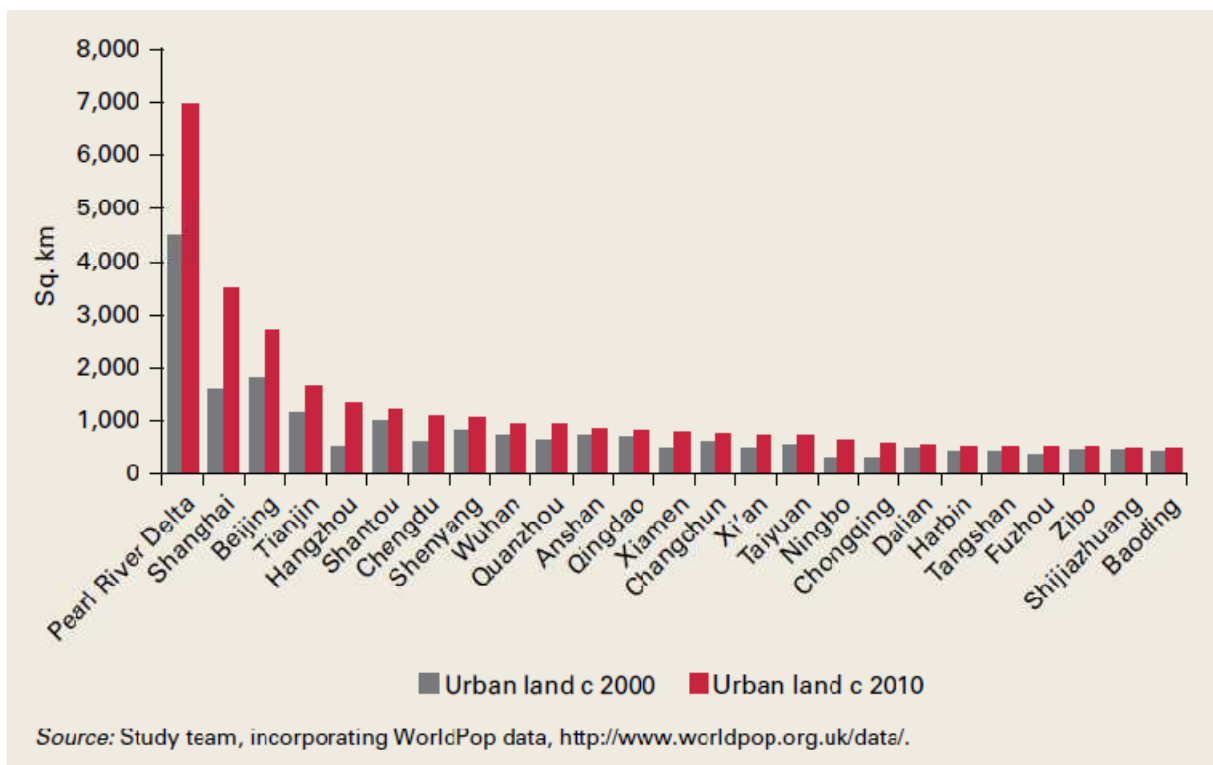


Abb. 16: Die 25 größten Stadtregionen (urban areas) in China by built-up areas in den Jahren 2000 und 2010, Quelle: World Bank (2015) East Asia's changing landscape, Measuring a decade of spatial growth, Washington D.C.

Das enorme Wachstum der urbanen Bevölkerung und der Städte in China zeigt die beeindruckende Dimension, mit der sich die lokalen Regierungen, die Planer, Immobilienentwickler und die Bewohner in den letzten Jahrzehnten konfrontiert sahen (Liang 2014). Zudem hat sich seit Beginn der Achtziger Jahre die quantitative Wohnraumversorgung in China pro Kopf in den Städten von rund 8 qm auf 33 qm in 2012 annähernd vervierfacht.

Allerdings sind mit diesem deutlichen Anstieg des Durchschnittswertes an Wohnfläche auch starke Ungleichmäßigkeiten verbunden, die inzwischen in der Literatur sowohl einkommensbezogen als auch bezogen auf andere soziale Ursachen (Gruppen- bzw. Schichtzugehörigkeit etc.) diskutiert werden (Huang, Li 2014).

Bezogen auf die Fragen der Steuerung und der Wohnungsversorgung kann für China jedoch konstatiert werden, dass trotz marktwirtschaftlicher Reformen der Staat und die lokalen Regierungen sowohl bei der Bereitstellung von Boden als auch beim Bau von Wohnraum immer eine starke Rolle gespielt haben. Dieses Modell unterscheidet sich hierbei deutlich von marktorientierteren in Asien, wie sie beispielsweise auf den Philippinen zu finden sind. Die Steuerung der Märkte durch die öffentliche Hand - auch durch die in den letzten Jahren wieder stärker gewordenen geförderten Wohnungsbauvorhaben - hat zur Bewältigung der enormen Herausforderungen auf den chinesischen Wohnungsmärkten mit beigetragen.

Gentrifizierung und Suburbanisierung im globalen Süden

Die Debatte um Gentrifizierungsprozesse in den Städten des globalen Südens begann zwar bereits mit Studien aus den Neunziger Jahren (z.B. Garside 1993, Jones, Varley 1999), doch für die Städte in China, Singapur, Süd Korea, Indien, Brasilien, Chile, Argentinien, Mexiko und Südafrika wuchs die Literatur eigentlich erst in den 2000er Jahren stark an (z.B. Visser 2002, He 2007, Harris 2008, Shin 2009, Lopez-Morales 2010). Ähnlich wie die Prozesse der Suburbanisierung spielt die Gentrifizierung sowohl in den Städten des globalen Nordens als auch des globalen Südens eine wichtige Rolle. Hierbei gibt es viele Gemeinsamkeiten, aber wohl auch einige Unterschiede (Grant, Nijman 2002), wie beispielsweise die neuen "scharfe Kanten" (sharp-edged forms) der Gentrifizierung in vormals peripheren Städten des globalen Südens (Harris 2008).

Lees (2014: 506) sieht als einen definitorischen Aspekt der Gentrifizierung - neben der sozialen Aufwertung durch den Zuzug höherer Einkommensgruppen, der Veränderung des Landschaftsbildes und der direkten oder indirekten Verlagerung niedrigerer Einkommensgruppen - den Zufluss von Investitionskapital in ein betreffendes Quartier. Hierbei sehen einige Autoren die Gentrifizierung in

den Städten der Schwellenländer getrieben von der simultanen Expansion von neuen und alten raumökonomischen Prozessen (Lees et al. 2008: 166). So wird die Stadtentwicklung einerseits getrieben von der Ausbreitung der Produktion und der Schwerindustrie und andererseits auch von Standortverlagerungen im Bereich der High-tech-Unternehmen und in den Dienstleistungsbranchen.

Lees (2014: 510) betont, dass die erste Welle der Gentrifikation in den *hutongs und lilongs*⁵ in Peking und Shanghai dazu führten, dass diese abgerissen wurden und großen Neubauvorhaben Platz machen mussten. Inzwischen findet die Gentrifizierung aber auch innerhalb des baulichen Bestandes der hutongs und lilongs statt, sodass neue trendige Cafés und Shops für gut situierte junge Chinesen neben renovierten Wohngebäuden entstehen.

Murray (2008) beschreibt für Johannesburg die Gentrifizierung als einen Teilprozess der Wiederherstellung der Stadt als "World Class African City", um mit high-tech- oder smart-city-Ideen internationale Investoren und Touristen anzuziehen und für die neue Innenstadt zu begeistern. Verdrängung findet dabei allerdings nur am Rande statt, da neben diesen neuen Räumen weiterhin alte Viertel mit ursprünglicher (meist schwarzer) Bevölkerung mit niedrigen Einkommen existieren. Lees (2014) sieht in diesem Nebeneinander von traditioneller afrikanischer Stadt, die nach wie vor unordentlich und gefährlich ist, und der nach westlichem Vorbild formal und sauber geplanten neuen Stadt in Johannesburg einen Schlüsselort für das Aufkommen spezifischer afrikanischer Formen von Modernität und Urbanismus.

In vielen Städten des globalen Südens sind Gentrifizierungsprozesse mit Neu- und Umbaumaßnahmen in zentralen Lagen verbunden, so auch im Rahmen des Marvelous Port Projektes in Sao Paulo. Hier werden rund 5 Mio. Quadratmeter Innenstadtfläche mit gemischt genutzten Gebäuden, inklusive einem Museumsbau und einiger olympischer Flächen (Olympiade in 2016) dicht beplant und hierbei sind insbesondere auch ausländisches Kapital und Projektentwickler beteiligt.

Gentrifizierung meint in vielen Städten des globalen Südens in signifikantem Ausmaß auch die Gentrifizierung innerhalb der informellen Siedlungen oder von ganzen informellen Siedlungen (Roy 2005, Lees 2014). So gelang es z.B. mit dem Slum Pacification Programme in Rio de Janeiro seit 2011 die bis dahin als no-go-Zonen bekannten Areale der hillside favelas von Drogengangs zu befreien und die Kriminalitätsrate deutlich abzusenken. Daraufhin sind dort die Immobilienpreise kurzfristig um 50% angestiegen. Im Slum Vidigal kauften inzwischen Brasilianer mit mittleren Einkommen und Ausländer etliche Immobilien auf, die gut zwischen den Beach-Lagen von Copacabana und Ipanema positioniert sind. Auch in Sao Paulo wird von spekulativen Käufen von Slum-Grundstücken berichtet,

⁵Hutong ist eine enge Straße mit kleinen einstöckigen Häusern, die sich normaler Weise zu viert um einen Hof gruppieren. Lilong ist eine Gasse, in der eine Nachbarschaft wohnt, die sich in kleinen Shops und Restaurants versorgt.

die ihre Hoffnung auf Aufwertungs- und Gentrifizierungsprozesse der Slums und angrenzender Quartiere - z.T. wohl auch angestoßen durch die Zerstörung mit Feuer - beziehen⁶. Abb. 17 zeigt für Sao Paulo, dass das enorme Bevölkerungswachstum in den Suburbs vor allem durch informelle Siedlungen aufgefangen wird.

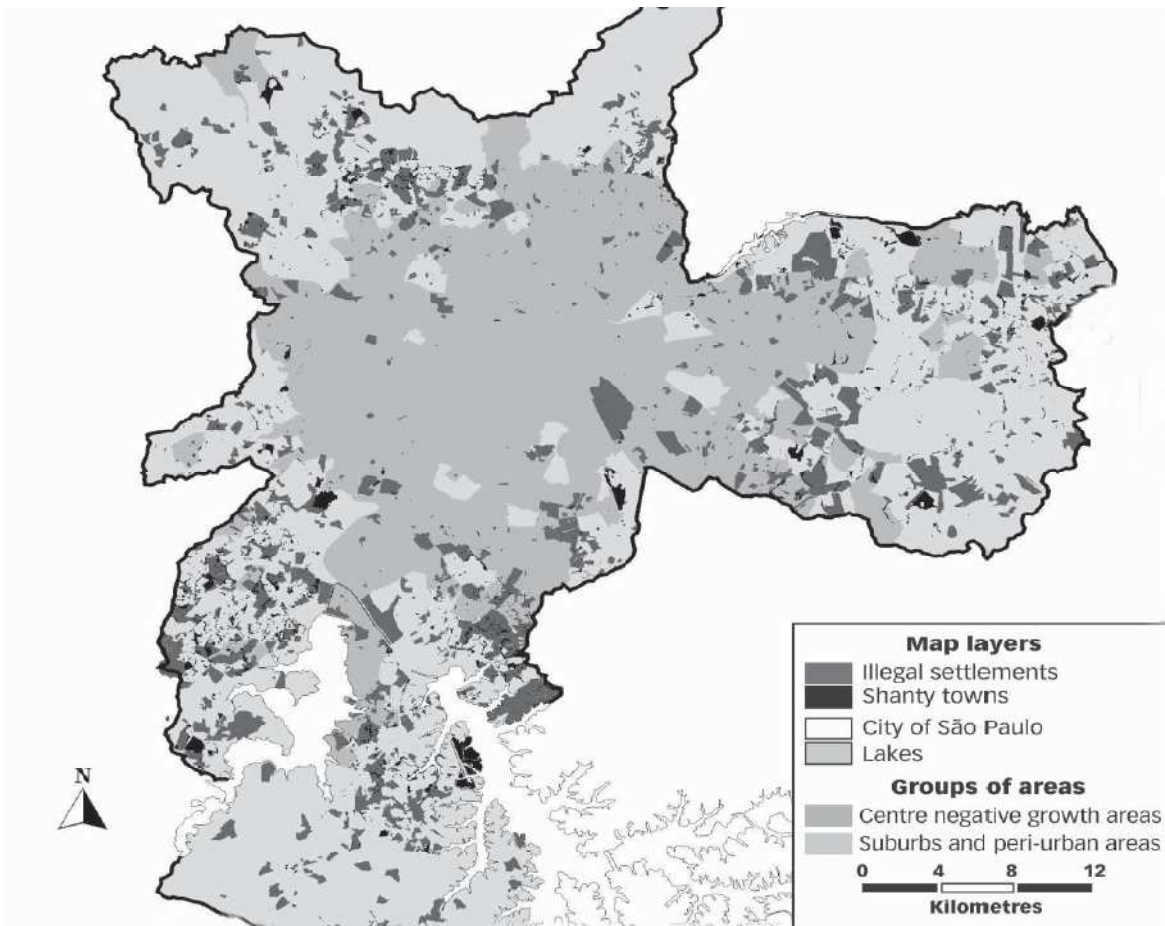


Abb. 17: Entwicklung von informellen Siedlungen in Sao Paulo, Quelle Torres et al. (2007)

Man sieht auch, dass neben der Gentrifizierung die Suburbanisierung ein permanenter Prozess in den Städten des globalen Südens ist. Herzog (2015) sieht hierin ein globales Phänomen (Global Suburbs), was sich insbesondere von Nordamerika aus bis nach Lateinamerika erstreckt und er vergleicht die Suburbanisierungsprozesse der sich im 20ten Jahrhundert noch von Boston bis Washington D.C. erstreckt haben, mit der heutigen Dynamik die sich von Mexiko City bis nach Sao Paulo entwickelt.

⁶Blog von Raquel Rolnik, einer Professorin an der Universität von Sao Paulo:
<http://www.rioonwatch.org/?source=blog-da-raquel-rolnik>

Wohnungsversorgung und Regulierungsfragen

Aktuelle international-vergleichende Studien zum Wohnungsmarkt gibt es leider nur wenige. Und auch bei diesen werden afrikanische und asiatische Länder nur sporadisch berücksichtigt (Andrew, Sanchez, Johansson 2011; OECD 2011; Andrews, Sanchez 2011).

In einer OECD-Studie von 2011 (Andrews, Sanchez, Johansson 2011) wurde die Wohnungsversorgung in zahlreichen Ländern weltweit verglichen. In Abb. 18 wird dargestellt, wie viele Wohneinheiten pro 1.000 Einwohner jeweils existieren. Die beiden Säulen machen einen Vergleich der Werte von 1980 mit denen von 2005 möglich. Hierbei fällt auf, dass ein besonders starker Anstieg in diesen 25 Jahren in Spanien, Portugal und Irland zu verzeichnen ist, gerade in jenen Ländern, die so stark von Spekulationsblasen an ihren Wohnungsmärkten betroffen waren. Es zeigt sich weiterhin, dass die Anzahl von Wohnungen pro 1.000 Einwohner in den beiden osteuropäischen Ländern Slowakei und Polen mit unter 320-330 Wohneinheiten am niedrigsten ausfallen und sie damit nur zwischen 60 und 70% des Niveaus erreichen, dass die südeuropäischen Länder Portugal und Spanien bzw. Griechenland, Frankreich und im Norden Europas die Schweiz und Finnland aufweisen. Damit spreizen die Werte der europäischen Länder das gesamte Spektrum auf, während Länder wie Japan im Mittelfeld und USA sowie Neuseeland eher am unteren Teil der Skala angesiedelt sind.

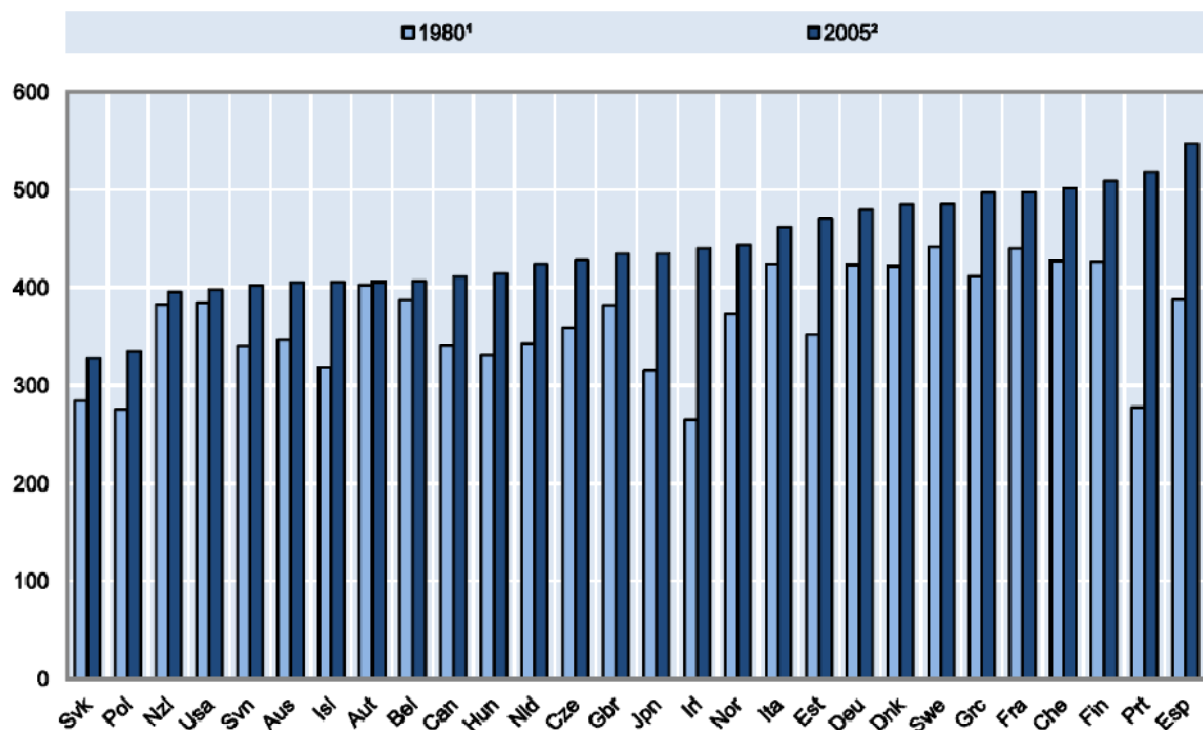


Abb. 18: Anzahl der Wohnungen pro 1.000 Vergleichbare Mietniveaus für das Jahr 2005, Quelle Andrews, Sanchez, Johansson (2011)

Auch wurde in dieser Studie das Mietniveau in 29 OECD-Ländern verglichen und zwar ausgedrückt in einem Index, der abbildet wie viel man in der jeweiligen Währung für den gleichen Umfang an "Wohnen" im jeweiligen Land ausgeben muss. Hierbei werden sowohl qualitative Unterschiede und Wohnungsgrößen berücksichtigt (Abb. 19).

Im Ergebnis spannt sich der Index zwischen den Werten 19 und seinem Zehnfachen 190 auf. An der Spitze der Mietniveaus liegt mit Abstand Japan, gefolgt von der Schweiz, danach kommt Island. In einem breiten Mittelfeld von einem Indexwert von ca. 60-80 liegen dann die meisten anderen Länder. Am günstigsten ist das Wohnen somit in einigen osteuropäischen Ländern (Tschechien, Polen und Ungarn) sowie in der Türkei.

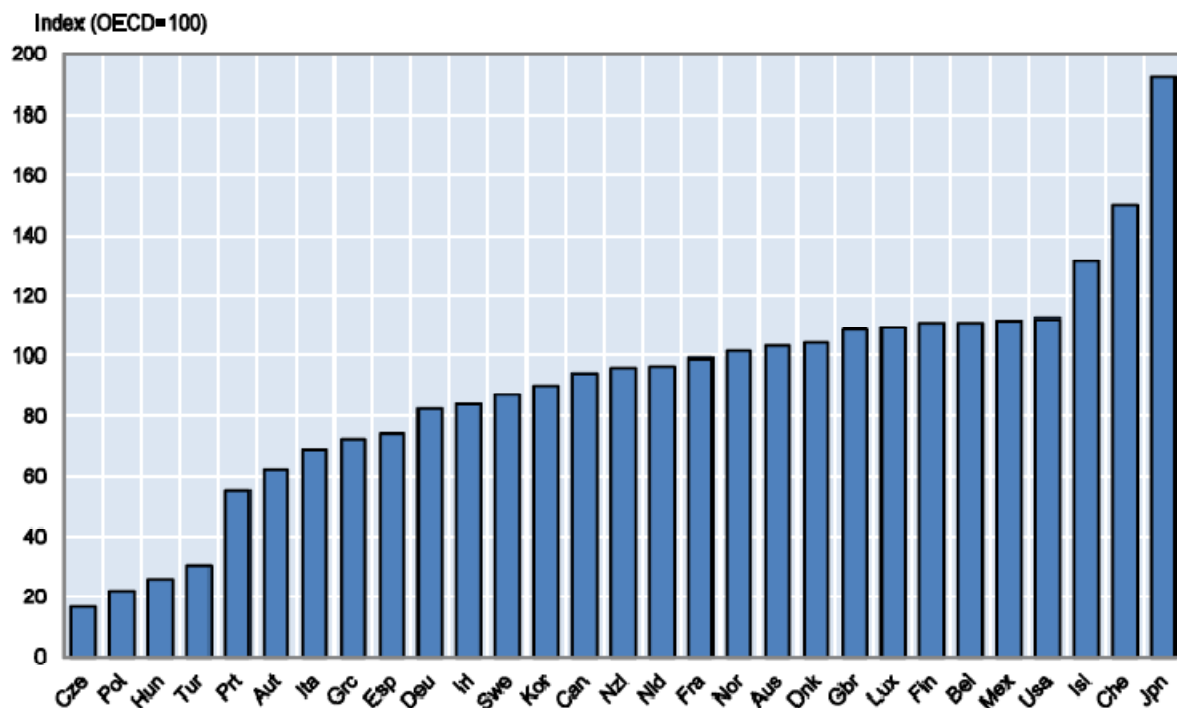


Abb. 19: Vergleichbare Mietniveaus für das Jahr 2005, Quelle Andrews, Sanchez, Johansson (2011)

Schaut man von den reinen Mietniveaus auf die prozentualen Anteile, die die Ausgaben für Wohnen im Durchschnitt an den jeweilig verfügbaren Einkommen aufweisen und wie diese sich je Land von 1995-2005 entwickelt haben, so zeigt sich in Abb. 20 wieder eine Spannweite zwischen 14% und rund 30% bei den jeweiligen Länderwerten bezogen auf das Jahr 2005. Die Spitzenwerte zwischen ca. 22 und 30% des verfügbaren Einkommens finden sich in den skandinavischen Ländern Dänemark, Schweden und Finnland sowie in der Türkei, der Slowakei, in Japan und Polen. Am wenigsten (14-18%) geben Portugiesen, Koreaner, Spanier, Isländer und Nordamerikaner von ihrem verfügbaren Einkommen für das Wohnen aus. Die meisten Länderwerte pendeln allerdings um die 20%, was als

ungefährer Mittelwert angesehen werden kann. Die stärksten Anstiege der Anteile von 1995 auf 2005 sind in Irland, Polen, in der Slowakei und in der Türkei zu verzeichnen, wobei sich der türkische Anstieg sogar nur auf 1998-2005 bezieht. Hierbei wird im Vergleich der beiden Auswertungen (Abb. 19 und 20) deutlich, dass gerade die Türkei und Polen, die hier am stärksten steigen sich (noch) auf einem sehr niedrigen Mietenniveau im OECD-Vergleich befinden. Dies lässt sich als eine Art "Aufholprozess" kennzeichnen, der bei steigendem Mietenniveau auch Belastungsgrenzen andeutet, die in diesen Märkten erreicht werden könnten.

Andererseits wird auch deutlich, dass in einem Land wie Japan, das bereits über das höchste Mietniveau im Vergleich verfügt, ebenfalls ein deutlich steigender Anteil am verfügbaren Einkommen für das Wohnen aufgewendet wird (24% in 2005). Es gibt aber auch Länder bei denen sich dieser Anteil von 1995 auf 2005 rückläufig entwickelt hat. Hierzu gehören Korea, Slowenien, Luxemburg, Neuseeland, Canada und vor allem Schweden. In diesen Ländern ist es in dem betrachteten Zeitraum offensichtlich gelungen, mit einem geringeren Anteil der verfügbaren Einkommen die Wohnbedürfnisse der Bevölkerung zu befriedigen.

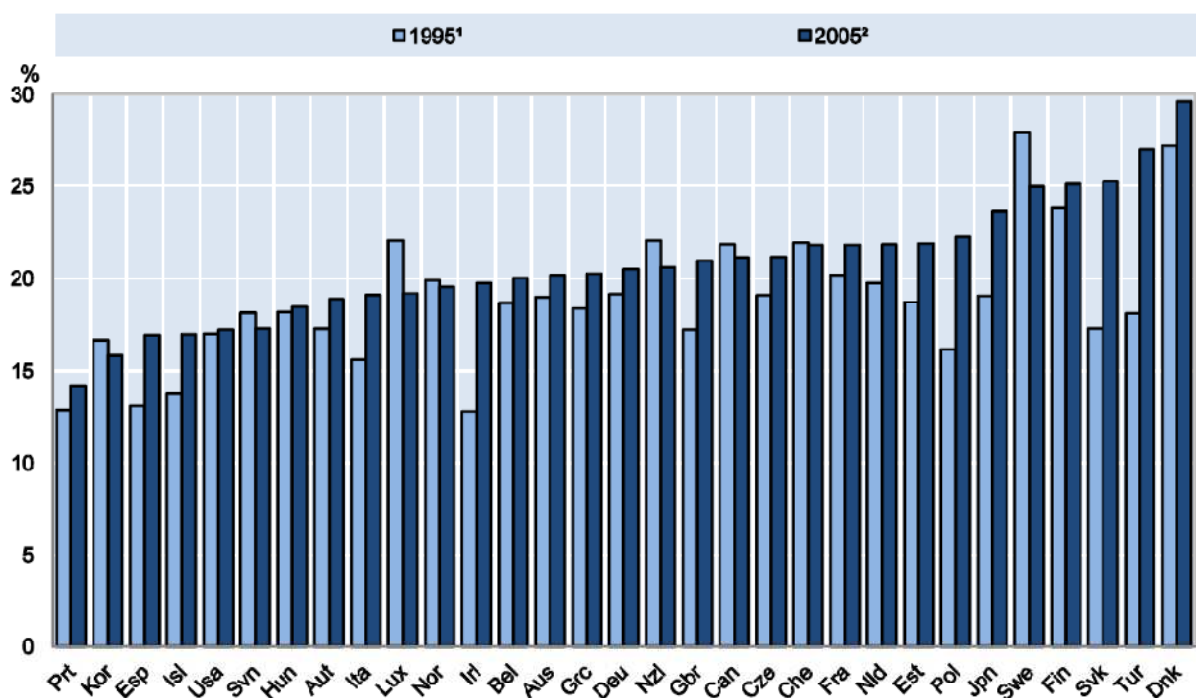


Abb. 20: Haushaltsausgaben für das Wohnen, gemessen als Prozentanteil am verfügbaren Einkommen, Quelle Andrews, Sanchez, Johansson (2011), 1) 1996 für Japan, 1998 für die Türkei, 2000 für Griechenland, Ungarn, Korea und Slowenien. 2) 2006 für Portugal und Norwegen.

Eine grundsätzliche Frage der Wohnungsversorgung verknüpft sich jedoch mit der Funktionsfähigkeit des Neubaus von Wohnungen in den betreffenden Ländern bzw. mit der Reaktionsfähigkeit der Angebotsseite des Marktes, wie sie in einer weiteren OECD-Studie analysiert wurde (OECD 2011).

Hierbei wurde mithilfe von Korrelationsanalysen untersucht, inwieweit sich beim Vergleich der unterschiedlichen Länder Zusammenhänge zwischen der Reaktionsfähigkeit des Wohnungsangebotes (responsiveness) auf steigende Preise (Preiselastizität des Angebotes) und der Bevölkerungsdichte (population density) einerseits (Abb. 21, links) und andererseits restriktiver Landnutzungsregeln, gemessen in der Dauer zur Erreichung einer Baugenehmigung (Abb. 21, rechts), nachweisen lassen.

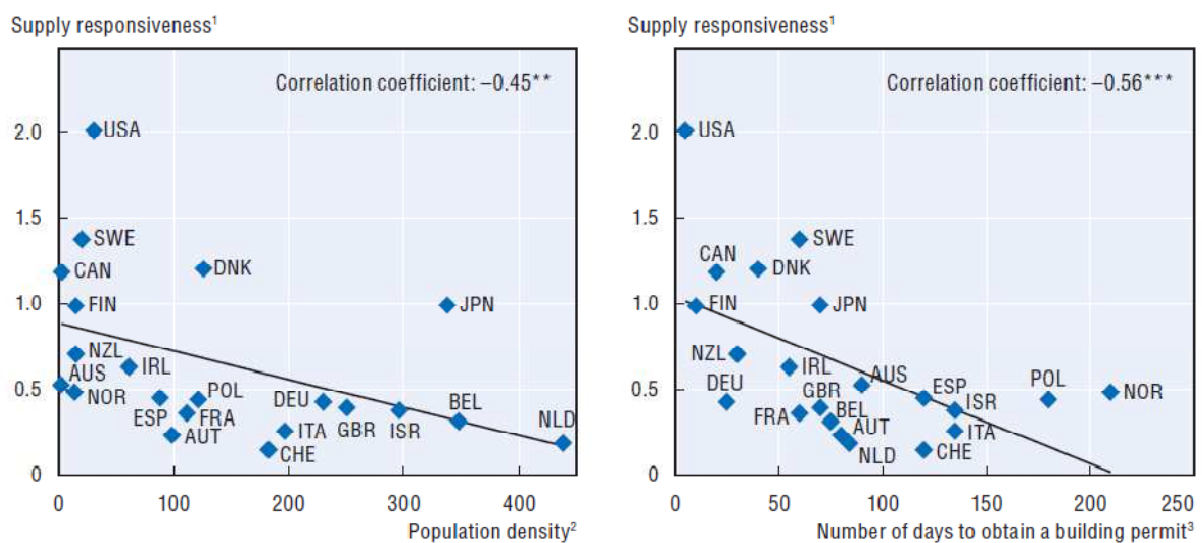


Abb. 21: Korrelationsanalysen zwischen der Reaktionsfähigkeit des Wohnungsangebotes und der Bevölkerungsdichte und Baugenehmigungsdauer, Quelle OECD (2011)

Als Ergebnisse dieser auf einem längeren Datenzeitraum (frühe Achtziger Jahre bis 2005) beruhenden Untersuchung lassen sich festhalten, dass es über alle Länder hinweg betrachtet einen negativen Zusammenhang zwischen einer steigenden Bevölkerungsdichte und der Reaktionsfähigkeit der Angebotsseite gibt. Länder wie USA, Canada, Schweden und Dänemark zeigen hohe Werte beim Angebotsreaktionsindex auf, sind aber vergleichsweise dünn besiedelt. Niedrige Werte bei der Reaktionsfähigkeit des Wohnungsangebotes wie in der Schweiz, aber auch in Belgien und den Niederlanden korrespondieren mit eher höheren Bevölkerungsdichten. Ein positiver Ausreißer in diesem Vergleich stellt Japan dar, da dort - trotz einer hohen Bevölkerungsdichte - eine vergleichsweise hohe Reaktionsfähigkeit des Wohnungsangebotes auf den Preis im Vergleichszeitraum vorliegt.

Bezüglich des Zusammenhangs zwischen der Reaktionsfähigkeit des Wohnungsangebotes und der Dauer für eine Baugenehmigung findet sich ein ähnlich negativer Zusammenhang, der statistisch

noch stärker ist (Korrelationskoeffizient -0,56). Die Ausweitung des Wohnungsangebotes ist somit negativ mit einer restriktiven Genehmigungspraxis bzw. der Dauer der Baugenehmigung korreliert. Länder mit überdurchschnittlich kurzer Dauer des Baugenehmigungsprozesses wie z.B. USA, Finnland und Canada verfügen über eine vergleichsweise hohe Angebotsreagibilität. Ausnahmen sind in diesem Zusammenhang Neuseeland und noch mehr Deutschland, die trotz ebenfalls niedriger Genehmigungsdauern keine hohe Reaktionsfähigkeit der Angebotsseite auf Preisentwicklungen vorweisen können. Der deutsche Wert ist ähnlich niedrig wie der polnische oder norwegische, obwohl in diesen beiden Länder sieben bis acht mal längere Genehmigungsdauern gemessen wurden.

Diese länderübergreifenden Ergebnisse bestärken die Erkenntnis, dass die Wohnungsversorgung - insbesondere durch Neubau - in Regionen mit hoher Bevölkerungsdichte ein eher schwieriges Unterfangen darstellt. Je dichter das Land bereits besiedelt ist und je höher die demografische Dynamik, desto schwieriger wird es in der angemessenen Zeit den Boden bereit zu stellen und den benötigten Wohnraum zu entwickeln. Der an Wohnungsmärkten ohnehin bereits wirksame timelag zwischen Investitionsentscheidung und Nutzung der Immobilie, wird dadurch noch einmal verschärft. Dieser Zusammenhang wird auch durch die Korrelation zwischen Genehmigungsdauern und Angebotsreagibilität im internationalen Vergleich gestützt.

Überträgt man diese Erkenntnisse auf die Wohnungsmärkte im globalen Süden, so lässt sich in vielen Städten eine hohe Siedlungsdichte ausmachen und die "Flucht" in die Informalität beim Wohnen sowohl als Reaktion auf die Genehmigungsdauern und -kosten als auch auf die steigende Knappheit und die steigenden Preise an den Bodenmärkten ausmachen. Insbesondere in Städten mit überforderten lokalen Regierungen und Verwaltungen, wie z.B. in der Sub-Sahara-Region, ist der informelle Wohnungsbau häufig der einzige Ausweg, um die Wohnungsversorgung sicherzustellen.

Etwas anders liegt der Fall in Städten mit starken staatlichen Akteuren im Wohnungs- und Bodenmarkt, wie sie beispielsweise in chinesischen Städten vorhanden sind. Aufgrund der öffentlich gesteuerten Entwicklungsplanung, inklusive Infrastrukturerstellung, öffentlichem Bodenerwerb und Weiterveräußerung an Immobilienentwickler und aufgrund der starken Rolle der kommunalen Akteure auch bei der Immobilienentwicklung selbst, gelingt es eine marktliche Dynamik mit klaren öffentlichen Vorstellungen zu verknüpfen und damit die quantitativen Neubauvolumina für eine wachsende städtische Bevölkerung mehr oder weniger erfolgreich bereitzustellen.

Fazit und weiterer Forschungsbedarf

Durch die Internationalisierung der Immobilienwirtschaft und die zunehmende Bedeutung der Immobilie als Kapitalanlage haben sich die Immobilienmärkte stark verändert. Das nach Anlagemöglichkeiten ›suchende‹ Kapital gewinnt zunehmend an Einfluss auf die Dynamik von neuen Immobilienprojekten, führt zu sektoralen Spezialisierungen und bestimmt die Verkaufsaussichten von Immobilienobjekten mit.

In räumlicher Sicht wirkt sich die Internationalisierung der Immobilienwirtschaft ungleichmäßig auf die Regionen und die Städte in der Welt aus. In Nordamerika und in der Asien-Pazifik-Region (APAC) ist der Anteil grenzüberschreitender Transaktionen deutlich geringer als in der Region Europa-Mittlerer Osten-Afrika (EMEA) sowie in Lateinamerika. Der niedrige Anteil in Nordamerika und der APAC-Region ist jedoch vor allem auf die Stärke und Größe der jeweiligen Heimatmärkte von China und der USA zurückzuführen.

Es konnte gezeigt werden, dass 72% der weltweit pro Jahr getätigten Direktinvestitionen in Immobilien in nur 300 Städten („Global 300-Cities“) stattfindet. Innerhalb dieser Gruppe der 300 wichtigsten Städte konzentrieren sich wiederum 64% der dort getätigten grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen auf die Top-30-Städte, 33% sind sogar nur den wichtigsten vier (London, New York, Tokio, Paris) der 300 Städte zuzuordnen und die immobilienwirtschaftlich bedeutendste Stadt London nimmt alleine 15% der in den 300 Städten registrierten grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen auf. Es kommt zu einer starken Konzentration der Investitionen in den großen, international stark vernetzten „Global Cities“.

Vergleicht man das Volumen der grenzüberschreitenden Immobilieninvestitionen der Städte mit ihrer Wirtschaftskraft so bestätigt sich, dass gerade osteuropäische Städte und einige kleinere und mittelgroße Städte in Nord- und Nordwesteuropa über eine deutlich überdurchschnittliche Bedeutung als Standort internationaler Immobilieninvestitionen verfügen, als ihre Wirtschaftskraft dies vermuten lässt. Hier zeigt sich aber auch, dass - obwohl ein Großteil der asiatischen Städte gemessen an ihrer Wirtschaftskraft über ein nur geringes grenzüberschreitendes Immobilieninvestitionsvolumen verfügen – einige asiatische Großstädte inzwischen über einen stark internationalisierten Immobilienmarkt verfügen (Shanghai, Hongkong, Singapur). Die Städte aus den etablierten Wirtschaftsnationen Südkorea und Japan verfügen dagegen weiterhin über eine im Vergleich zur Wirtschaftsstärke nur geringe Anbindung an den internationalen Immobilienmarkt.

Schaut man hierbei auf den Einfluss der Finanzkrise, so zeigt sich, dass im Zuge der Finanzkrise die räumliche Konzentration der Immobilieninvestitionen auf bestimmte Städte - die etablierten Weltstädte und Weltfinanzzentren - sogar gesteigert werden konnte, während aufstrebende Städte mit hohen internationalen Immobilieninvestitionen vor der Krise, wie Warschau oder Dubai, in den Krisenjahren zeitweise stark an Bedeutung verloren haben. Dies gilt jedoch nicht für etliche aufstrebende chinesische Großstädte, die ihre Attraktivität z.B. für internationale Büroimmobilieninvestitionen im Laufe der Krise weiter steigern konnten.

Was die Auswirkungen dieser globalen Immobilieninvestitionen auf die Städte und die Stadtentwicklung anbelangt, so ist zu beobachten, dass in den global vernetzten Städten von den hier vertretenen weltweit agierender Firmen und deren hochqualifizierten und hochbezahlten Mitarbeitern eine starke Nachfrage nach hochpreisigen Immobilien generiert wird, die meist mit ansteigenden Immobilienpreisen in bestimmten Gebieten und einer Verdrängung von angestammter Nutzern und Nutzungen verbunden ist. Dies führt dazu, dass die Immobilienpreisentwicklung in bestimmten Gebieten dieser Städte (vor allem den zentralen Geschäftsvierteln) in einer stärkeren Abhängigkeit zu vergleichbaren Gebieten anderer Weltstädte steht, als zu der des lokalen Immobilienmarktes. Neben dem intra-urbanen bestimmt zunehmend der inter-urbane Standortwettbewerb die Immobilienmärkte in diesen Gebieten. Da die Kapitalgeber in ihrem Investitionsverhalten stark durch Strategien zur Risikominimierung geprägt sind, konzentrieren sich deren Investitionen in der Regel im Bereich der bereits etablierten und sich dynamisch entwickelnden Lagen und Standorte. Hierdurch können Segmentierungs- und Polarisierungstendenzen innerhalb der Städte unterstützt werden, die sich negativ auf die Perspektiven der existierenden Problemlagen in den Städten auswirken können. Am Rande der etablierten Lagen kommt es aufgrund des hohen Bedarfes an Entwicklungsflächen oftmals zur Verdrängung bestehender Nutzungen.

Da in einigen Immobilienteilmärkten der global vernetzten Städte sowohl die Immobiliennachfrage als auch das Investitionskapital inzwischen in starkem Maße auf internationale Akteure zurückzuführen ist, prägen diese zunehmend auch die funktionale, städtebauliche und architektonische Gestalt dieser Räume, was zu einer zunehmenden internationalen Homogenität von Architektur und Stadtentwicklung in diesen Städten führt.

Schaut man auf den Einfluss den das internationale Kapital insbesondere auf die Städte im globalen Süden hat, so lassen sich die oben dargestellten Effekte in den für internationales Kapital relevanten Städten ebenfalls - z.T. in abgeschwächter Form - antreffen. Es kommt an vielen Standorten zur Schaffung neuer Quartiere oder sogar ganzer neuer Städte (New Towns, City Doubles) auch mithilfe ausländischen Kapitals.

Ökonometrische Studien in 21 Schwellenländern zeigen jedoch für die Jahre 2000-2008, dass es zwar Auswirkungen der ausländischen Investitionen auf die Haus- und Wohnungspreisentwicklung gibt, dass diesen jedoch nur eine untergeordnete Rolle beim Anstieg der Hauspreise zukommt. Hingegen werden auch positive Effekte der Auslandsinvestitionen, wie die Stärkung des Wettbewerbs, die Förderung der Modernisierung in der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie auf dem Arbeitsmarkt ins Feld geführt.

Die meisten der Städte im globalen Süden sehen sich mit einer enormen Bevölkerungsdynamik konfrontiert, die Fragen der Wohnungsversorgung und des Funktionierens von Wohnungsmärkten aufwirft. Neben dem Bau von neuen Quartieren und von "Entlastungsstädten" im afrikanischen aber auch asiatischen Raum, sind es vor allem die informellen Siedlungen, die als Ventil beim Druckabbau in den städtischen Wohnungsmärkten des globalen Südens beitragen.

Die informellen Formen des Wohnens stellen somit einen besonderen Versorgungstypus dar, dessen „Erschwinglichkeit“ über die Abwesenheit von formaler Planung, Regulierung und durch die damit einhergehenden Transaktionskosteneinsparungen erst ermöglicht wird. Im Jahr 2010 wohnten rund 830 Mio. Menschen und somit ein Drittel der Bevölkerung in Entwicklungsländern in Slums. Diese Zahl hat sich seit 1990 um 25% gesteigert. Allein etwas mehr die Hälfte dieses Zuwachses entfiel hierbei auf die Sub-Sahara-Region (+97.000 Menschen). Es spricht allerdings für das mehr oder weniger gute Funktionieren der "formalen Wohnungsmärkte" und für manche slum-upgrading-Programme, dass - auch aufgrund des enormen Wachstums der städtischen Bevölkerung - der Anteil der Slum-Bewohner an der Stadtbevölkerung im globalen Süden von 46% in 1990 auf 33% in 2010 gesunken ist. Die höchsten Werte im Jahr 2010 verzeichnet hier mit knapp 61,7% die Sub-Sahara-Region. In Nordafrika, in Süd- sowie Südostasien sind die stärksten Rückgänge dieser Quote auf jeweils 13%, 35% und 31% zu verzeichnen. Hier zeigt sich, dass sich - auch vor dem Hintergrund zukünftiger Bevölkerungsdynamik - das Versorgungsproblem in den afrikanischen Städten unterhalb der Sahara vermutlich weiter zuspitzen wird, wohingegen einige nordafrikanischen Länder die Wohnungsversorgung über die formalen Wohnungsangebote inzwischen besser organisieren können.

Im Hinblick auf die quantitative Dimension der Bevölkerungsentwicklung stellt China einen herausgehobenen Fall dar. Allein zwischen 2000 und 2010 ist die städtische Bevölkerung in China um mehr als 130 Mio. Menschen gewachsen. Mithilfe der seit 1978 stattfindenden schrittweisen Transformation der Wohnungsplanwirtschaft hin zu einer marktwirtschaftlicheren Wohnungsversorgung gelang die Privatisierung einer überwältigenden Mehrheit von nahezu 2,5 Mio. Quadratmeter Wohnfläche mit einem Transaktionsvolumen in Höhe von ca. 2,5 Bio. Yuan und die

Steigerung der Wohnungsversorgung pro Kopf von rund 8 qm Anfang der Achtziger Jahre auf das Vierfache, nämlich 33 qm in 2012.

Seit den Reformen ist auch die Bedeutung ausländischen Kapitals im Immobiliensektor gewachsen. Das ausländische Kapital hat sich vor allem in den Küstenregionen und in einigen Inlandregionen entlang des Yangtse Flusses und vor allem in Provinzen mit hohen Immobilienpreisen konzentriert. Trotz der marktwirtschaftlichen Reformen sind jedoch der Staat und die lokalen Regierungen immer in einer starken Rolle geblieben und haben gerade in letzter Zeit wieder verstärkt durch den Bau geförderter Wohnungen auf die Herausforderungen der Wohnungsversorgung reagiert.

Die Vielfalt der angesprochenen Beispiele und der Städte im globalen Süden erfordert einen stärker vergleichenden Forschungsansatz zu den tatsächlichen Auswirkungen ausländischer Immobilieninvestitionen auf Stadtentwicklung und Wohnungsmärkte. Insbesondere wohnungswirtschaftlich breit vergleichende Studien zu wohnungspolitischen Instrumenten und zur Marktperformance fehlen u.E. gänzlich. Ebenso könnten internationale Best-Practice-Untersuchungen hinsichtlich der bodenpolitischen Instrumente und der Planung Aufschluss geben, über die Funktionsweise und den Erfolg unterschiedlicher Entwicklungsmodelle zur Bewältigung der Entwicklungsdynamik bei Bevölkerung und Wohnungsbau in den wachsenden Städten.

Aus der Perspektive der unausgeglichenen Raumentwicklung stellen sich überdies Fragen, wie globale Investitionsentscheidungen von Immobilieninvestitionen genau zustande kommen und wie Entscheidungslogiken, Handlungsrountinen und Marktinformationen Einfluss nehmen auf die räumliche Streuung von Immobilieninvestitionen (Behavioral Economics). Hier wäre es zum Beispiel interessant, die Wirkungen der Internationalisierung auf die (Wohn-)Immobilienmärkte von kleineren und mittelgroßen Städten zu untersuchen. Unter Umständen besteht die Gefahr, dass diese Städte aufgrund der immer stärkeren Fokussierung von Immobilieninvestitionen auf die weltweit vernetzten und deutlich transparenteren Großstädte den Anschluss verlieren und zukünftig verstärkt von Desinvestitionstendenzen geprägt sein könnten.

Im Hinblick auf die Wirkungen ausländischer Immobilieninvestitionen in den Städten des globalen Südens wäre weiterhin fruchtbar zu erforschen, unter welchen institutionellen oder planerischen Bedingungen es internationalen Entwicklern im Zusammenspiel mit lokalen Akteuren gelingt, aus dem Interagieren globaler Einflüsse mit lokalen Besonderheiten etwas völlig Neues und möglicherweise Einzigartiges in der gebauten Umwelt entstehen zu lassen.

Quellenverzeichnis:

- Adams, B. (2009) Macroeconomic implications of China urban housing privatization, 1998-1999, in: Journal of Contemporary China, 18 (62), pp. 881-888
- AFIRE - Association of Foreign Investors in Real Estate (2015): D.C. Real Estate Continues Steady Decline among Foreign Investors as N.Y. Deposits London as Top Global City, Pressemitteilung vom 05.01.2015, Washington
- Andrews, D.A.; Sanchez, A.C.; Johannsson, A. (2011) Housing Market and Structural Policies in OECD Countries, OECD Economics Department Working Paper No. 836, Paris
- Angel, S. (2012) Planet of Cities, Lincoln Institute of Land Policy, Hollis, New Hampshire
- Ball, M. (2003) Improving Housing Markets, in: RICS Leading Edge Series, London
- Baum, Andrew E.; Fürst, Franz; Milcheva, Stanimira (2013): Cross-Border Capital Flows into Real Estate, Cambridge/Reading
- Bayat, A. (1997) Un-civil society: The politics of the informal people, in: Third World Quarterly, 18 (1), S. 53-72
- Bénit-Gbaffou, C.; Oldfield, S. (2014) Claiming "Rights" in the African City, in: Parnell, S.; Oldfield, S. (Hrsg.) The Routledge Handbook on Cities of the Global South, London, New York, S. 281-295
- Benjamin, S. (2008) Occupancy Urbanism: Radicalizing Politics and Economy beyond Policy and Programs, in: International Journal of Urban and Regional Research, Volume 32, Issue 3, pages 719–729, September 2008
- Berner, E. (2001) Learning from informal markets: innovative approaches to land and housing provision, in: Development in Practice, Vol. 11, No. 2 & 3, May 2001, pp. 292-307
- Berner, E. (2012) Informal housing: Asia, in: Smith, S. (Hg.) International Encyclopedia of Housing and Home, Elsevier, Amsterdam
- Buckley, R.; Kallergis, A. (2014) Does African Urban Policy provide a Platform for Sustained Economic Growth?, in: Parnell, S.; Oldfield, S. (Hrsg.) The Routledge Handbook on Cities of the Global South, London, New York, S. 173-190
- CBRE (2014) Real Capital Analytics

- Chen, J.; Hand, X. (2014) The evolution of the housing market and its socioeconomic impacts in the post-reform People's Republik of China: a survey of the literature, in: Journal of Economic Surveys, 28, pp. 652-670
- Cox, K.R. (Hrsg.) (1997) Spaces of globalization: reasserting the power of the local. New York: Guilford Press
- Davies, Ken (2012): Inward FDI in China and its policy context, 2012, in: Columbia FDI Profiles
- Davis, M. (2006) Planet of slums, London
- Denis, E. (2011) Financing Land in Egyptian and Indian Megacities, The Frontiers of Urban Liberalization, in: Revue Tiers Monde, No206, 2/2011, pp. .139-158
- DeSoto, H. (1989) The other path, Harper and Row, New York
- Dossal, M. (2010) Theatre of Conflict, City of Hope: Mumbai 1660 to Present Times, Oxford University Press, Oxford
- Douglass, M.; Wissink, B.; van Kempen, R. (2012) Enclave urbanism in China: Consequences and interpretations, in: Urban Geography, 33 (2), pp. 167-182
- DTZ Research (2007) Money into Property 2007
- DTZ Research (2009) Money into Property 2009
- DTZ Research (2010) Money into Property Global 2010
- DTZ Research (2011) Money into Property Global 2011
- DTZ Research (2013) Money into Property Global 2013
- DTZ Research (2014) Money into Property Global
- European Union (Hrsg.) 2012: The ESPON 2013 Programme - Territorial Impact of Globalization for Europe and its Regions (TIGER). Working paper 9 "Real estate investment flows"
- Fereidouni, H. G. ; Al-Mulali, U. (2012): The interaction between tourism and FDI in real estate in OECD countries, in: Current Issues in Tourism, Vol. 17-2, S. 105-113
- Fereidouni, H. G. ;Masron, T.A. (2013): Real estate market factors and foreign real estate investment, in: Journal of Economic Studies, Vol. 40-4, S 448 - 468

- Garside, J. (1993) Inner city gentrification in South Africa: The case of Woodstock, Cape Town, in: *Geojournal*, 30 (1), S. 29-35
- Gilbert, A.G. (1990) The costs and benefits of illegality and irregularity in the supply of land, in: Baross, P.; van der Linden, J. (Hrsg.) *The Transformation of Land Supply Systems in Third World Cities*. Aldershot, UK: Avebury
- Giseke, U.; Spars, G. et al. (im Erscheinen 2015) *Urban Agriculture for Growing City Regions, Connecting Urban-Rural Spheres in Casablanca*, London, New York, Routledge
- Glasze, G.; Webster, C; Frantz, K. (Hrsg.) (2006) *Private Cities: Global and Local Perspectives*, Abingdon, Routledge
- Gordon, Jacques N. (2004): *The Expanding World of Cross-Border Real Estate*, *Wharton Real Estate Review*, 23-28.
- Grant, R.; Nijman, J. (2002) Globalization and the Corporate Geography of Cities in the Less Developed World, in: *Annals of the Association of American Geographers*, 92 (2), S. 320---340
- Harris, R. (2008) From London to Mumbai and back again: Gentrification and public policy in comparative perspective, in: *Urban Studies*, 45, S. 2407-2428
- Harris, R. (2014) *Urban Land Markets, A southern exposure*, in: Parnell, S; Oldfield, S. (Hrsg.) *The Routledge Handbook on Cities of the Global South*, London, New York, S. 109-121
- Hasan, A. (2004) The changing nature of the informal sector in Karachi due to global restructuring and liberalisation and its repercussions, in: Roy, A.; AlSayyad (Hrsg.) *Urban Informality*, Lexington Books, Lanham
- He, C. (2007) State-sponsored gentrification under market transition: The case of Shanghai, in: *Urban Affairs Review*, 43 (2), S. 171-198
- He, C.; Wang, J.; Cheng, S. (2011) What attracts foreign direct investment in China's real estate development?, in: *The Annals of Regional Science*; 46 (2), pp. 267-293
- Heeg, S.; Dörry, S. (2009): *Leerstände und Bauboom – Büroimmobilien nur noch ein Anlageprodukt?*, in: *Forschung Frankfurt* 03/2009
- Herzog, L.A. (2015) *Global Suburbs, Urban Sprawl from the Rio Grande to Rio de Janeiro*, , London, New York, Routledge

- Hirt, S. (2012) *Iron Curtains: Gates, Suburbs and the Privatization of Space in the Post-Socialist City*, Wiley and Black, Oxford
- Hoff, K.; Braverman, A.; Stiglitz, J.E. (1993) *The Economics of Rural Organization, Theory, Practice and Policy*, World Bank, Oxford University Press
- Huang, Y.; Low, S. (2008) *Is gating always exclusionary? A comparative analysis of gated communities in American and Chinese Cities*, in: Logan, J. R. (Ed.) *Urban China in Transition*, Oxford, UK, and Malden, MA: Blackwell
- Huang, Y.; Li, S. (2014) *Housing Inequality in Chinese Cities*, London, New York, Routledge
- Janoschka, M.; Borsdorf, A. (2006) *Condominios fechados and barrios privados: the rise of private residential neighbourhoods in Latin America*, in: Glasze, G.; Webster, C; Frantz, K. (Hrsg.) (2006) *Private Cities: Global and Local Perspectives*, Abingdon, Routledge, S. 92-108
- Johnston, R.J., Taylor, P.J. und Watts, M.J. (Hrsg.) (2002): *Geographies of global change: remapping the world*. 2. Aufl. Oxford: Blackwell
- Jones, G.; Varley, A. (1999) *The reconquest of the historic centre: Urban conservation and gentrification in Puebla, Mexico*, in: *Environment and Planning A*, 31 (9), S. 1547-1566
- JLL – Jones Lang LaSalle (2014): *Global Real Estate Markets- Gaining Traction. Global Market Perspective | Q1 2014*
- Jürgens, U.; Landman, K. (2006) *Gated communities in South Africa*, in: Glasze, G.; Webster, C; Frantz, K. (Hrsg.) (2006) *Private Cities: Global and Local Perspectives*, Abingdon, Routledge, S. 109-126
- Keogh, G.; D'Arcy, E. (1999): *Property Market Efficiency: An Institutional Economics Perspective*, in: *Urban Studies*, Vol. 36, No. 13, S. 2401-2414
- Lees, L. et al. (2008) *Gentrification*, London, New York, Routledge
- Lees, L. (2014) *Gentrification in the global south?*, in: Parnell, S; Oldfield, S. (Hrsg.) *The Routledge Handbook on Cities of the Global South*, London, New York, S. 506-521
- Liang, S.Y. (2014) *Remaking China's Great Cities, Space and culture in urban housing, renewal and expansion*, Routledge, London, New York
- Lizieri, Colin 2011: *Who Owns the City? An analysis of Office Ownership and Global Investment in the City of London*. Studie erstellt im Auftrag der Development Securities PLC, Reading

Lizieri, Colin; Pain, Kathy 2014: International Office Investment in Global cities: The Production of Financial Space and Systematic Risk, in: *Regional Studies* Volume 48 (3), S. 439-455

Lopez-Morales, E. (2010) Real estate market, urban policy and entrepreneurial ideology in the gentrification by ground rent dispossession of Santiago di Chile, in: *Journal of Latin American Geography* , 91, S. 145-173

Losby, J.L. et al. (2002) *Informal Economy Literature Review*, ISED Consulting and Research + The Aspen Institute FIELD, Washington D.C.

Knox P.L., Pain, K. (2010) Globalization, neoliberalism and international homogeneity in architecture and urban development, in: *BBSR (Hrsg.) Informationen zur Raumentwicklung*, Heft 5/6 2010, S. 417-428

Kombe, W.J., Kreibich, V. (2000) Reconciling informal and formal land management: an agenda for improving tenure security and urban governance in poor countries, in: *Habitat International*, Volume 24, Issue 2 , June 2000, Pages 231-240

Levasier, M. (2009) *Globaler Standortwettbewerb und räumliche Fragmentierungsprozesse bei Büroimmobilien-Investitionen am Beispiel São Paulo*

Lizieri, C.; Pain, K. (2014) International Office Investment in Global cities: The Production of Financial Space and Systematic Risk, in: *Regional Studies* Volume 48 (3), S. 439-455

Man, J.Y. (Ed.) (2011) *China's Housing Reform and Outcomes*, Cambridge, Lincoln Institute of Land Policy

Mauck, N.; Price, M. (2014): *Determinants of Cross-Border versus Domestic Real Estate Investment: Property-Level Evidence from Listed Real Estate Investment Firms*

McAuslan, P. (2000) Only the name of the country changes: The diaspora of "European" land law in commonwealth Africa, in: Toulmin, C.; Quan, J. (Eds.) *Evolving Land Rights: Policy and Tenure in Africa*, London

Miraftab, F.; Kudva, N. (Eds.) (2015) *Cities of the Global South Reader*, Routledge Urban Reader Series, New York.

Murray, M. (2008) *Taming the Disorderly City: The Spatial Landscape of Johannesburg after Apartheid*, Ithaca, New York, Cornell University Press

United Nations (1997) *Glossary of Environment Statistics*, Studies in Methods, Series F, No. 67, United Nations, New York, 1997

OECD (Hrsg.) (2011) Chapter: Housing and the Economy: Policies for Renovation, in: Economic Policy Reforms 2011, Going for Growth, Paris

OECD (2013) OECD Economic Survey China 2013, Paris

Ong, L.H. (2012) The indebted dragon: The risky strategy behind China's construction economy, in: Foreign Affairs, 27

Pacione, M. (2009): Urban Geography: A Global Perspective. 3. Auflage, New York

Perry, A. (1998) Law and urban change in an Indian city, in: Fernandes, E.; Varley, A. (Hrsg.) Illegal Cities. Law and Urban Change in Developing Countries, London: Zed Books

Polanska, D.V. (2010) Gated Communities and the Construction of Social Class Markers in Postsocialist Societies: The Case of Poland, in: Space and Culture, 13 (4), pp. 421-435

Pow, C.P. (2012) Gated Communities in China: Class, Privilege and the Moral Politics of Good Life, Routledge, London

Pütz, R. (2001) „Money Talks“ – Die Internationalisierung des Marktes für Büroimmobilien in Ostmitteleuropa. Das Beispiel Warschau; in: Erdkunde, Band 55, Heft 3, September 2001

Razzaz, O.M. (1993) Examining Property Rights and Investment in Informal Settlements: The Case of Jordan, in: Land Economics, 69 (4), S. 341-355

RREEF (Hrsg.) (2007) Research 2008: Global Real Estate Investment and Performance 2007 and 2008

Ren, X. (2011): Building Globalization: Transnational Architecture Production in Urban China; Chicago

Roy, A. (2005) Urban Informality: Towards an epistemology of planning, in: Journal of the American Planning Association, 71 (2), S. 147-158

Salcedo, R.; Torres, A. (2004) Gated communities in Santiago: Wall or frontier?, in: International Journal of Urban and Regional Research, 28 (1), pp. 27-44

Sassen, S. (1996) The Global City: New York, London, Tokyo; Princeton

Sassen, S. (2000) Cities in a world economy; Thousand Oaks

Scharmanski, A.; Korinke, E. (2010) Globale Immobilienwirtschaft, internationale Immobilienmärkte – ein einführender Überblick, in: BBSR (Hrsg.) Informationen zur Raumentwicklung, Heft 5/6, 2010, Berlin, S. 325-339.

Shaw, V.N. (1997) Urban housingreform in China, in: Habitat International, Jg. 21, Band 2, S. 199-212.

- Shin, H.B. (2009) Property-based redevelopment and gentrification: The case of Seoul, South Korea, in: *Geoforum*, 40 (5), S. 906-917
- Spars, G. (2008) Institutionelle Aspekte der informellen Ökonomie, in: Henckel, D.; Spars, G.; Wukovitsch, F. (Hrsg.) *Arbeiten in der Grauzone*, Frankfurt a.M.
- Spars, G. (2010) Die Verzahnung zwischen Finanz- und Immobilienmärkten, in: *RaumPlanung* 152, 2010, S. 212-216
- Solomon, B. (2008) Occupancy urbanism: Radicalizing politics and economy beyond policy and programs, in: *International Journal of Urban and Regional Research*, 32 (2), S. 719-729
- Torres, H.; Alves, H.; De Oliveira (2007) Sao Paulo peri-urban dynamics: Some social causes and environmental consequences, in: *Environment and Urbanization*, 19, S. 207-219
- UN-HABITAT (2010) *State of the World's Cities 2010/2011, Bridging the Urban Divide*, London, Earthscan
- United Nations (UNHCS), 1996 *An Urbanizing World: Global Report on Human Settlement*. Oxford University Press, Oxford
- Visser, G. (2002) Gentrification and South African cities: Towards a research agenda, in: *Cities*, 19 (6), S. 419-423
- Waibel, M. (2009) Herausforderung für den Stadtumbau in der mega-urbanen Region Ho Chi Minh City, in: Altrock, U. et al (Hrsg.) *Jahrbuch Stadterneuerung 2009, Schwerpunkt Megacities und Stadterneuerung*, S. 115-128
- Wang, Y. P.; Murie, A. (1999) Commercial housing development in urban China, in: *Urban Studies*, 36 (9), pp. 1475-1494
- Wang, Y. P.; Shao, L. et al (2012) The maturation of the neo-liberal housing market in urban China, in: *Housing Studies*, 27 (3), pp. 343-359
- Wang, Y.P.; Murie, A. (2011) The new affordable and social housing provision system in China: implications for comparative housing studies, in: *International Journal of Housing Policy*, 11 (3), pp. 237-254
- Webster, C. (2001) Gated cities of tomorrow, in: *Town Planning Review*, 72 (2), pp. 149-169
- World Bank (Ed.) (1992) *China: Implementation Options for Urban Housing Reform*, Report No. 10315, Washington DC.

World Bank (ed.) (2015) East Asia's changing landscape, Measuring a decade of spatial growth, Washington D.C.

Wu, C.T. (2010) Gated and packaged suburbia: Packaging and branding Chinese suburban residential development, in: *Cities*, 27 (5), pp. 385-396

Ye, J.; Wu, Z. (2008) Urban housing policy in China in the macro-regulation period 2004-2007, in: *Urban Policy and Research*, 26 (3), pp. 283-295

Externe Expertise für das WBGU-Hauptgutachten
„Der Umzug der Menschheit: Die transformative Kraft der Städte“
Berlin: WBGU
ISBN 978-3-9396191-44-8
Verfügbar im Internet unter
www.wbgu.de/wbgu_hg2016/

Autoren: Prof. Dr. habil. Guido Spars und Dr. Roland Busch
(Bergische Universität Wuppertal, Abteilung Architektur)
Titel: Auswirkungen der Internationalisierung der Immobilienwirtschaft auf Wohnungsmärkte und
Stadtentwicklung weltweit
Wuppertal, 2015

**Wissenschaftlicher Beirat der Bundesregierung
Globale Umweltveränderungen (WBGU)**

Geschäftsstelle Telefon: (030) 26 39 48-0
Luisenstraße 46 E-Mail: wbgu@wbgu.de
10117 Berlin Internet: www.wbgu.de

Alle Gutachten können von der Internet-Webseite <http://www.wbgu.de/veroeffentlichungen/>
heruntergeladen werden.

© 2016, WBGU